کامیاب زندگی کے سنہری اصول

سماجی تعلقات میں مکالمے کی اہمیت



عبدالعزیز ابراہیم الغدیر

کامیاب زندگی کے سنہری اصول

سماجی تعلقات میں مکالمے کی اہمیت

(عربی کتاب الحوار والتواصل کا اردو ترجمہ)

تصنیف

عبدالعزیز ابراہیم الغدیر

(پاکستان میں سعودی عرب کے حالیہ سفیر)

ترجمہ

سعید الرحمن۔ اسلام آباد

نام کتاب	:	الحوار و التواصل
تصنیف	:	عبد العزیز ابراہیم الغدیر
اردو ترجمہ	:	سماجی تعلقات میں مکالمے کی اہمیت
مترجم	:	سعید الرحمن، اسلام آباد
تعداد	:	2000
اشاعت	:	سوم
تاریخ	:	مارچ ۲۰۱۲ء



شروع اللہ کا نام لے کر جو بڑا مہربان نہایت رحم والا ہے

انتساب

عظیم پاکستانی قوم کے نام

فہرست مضامین

پیش لفظ

میں نے اس کتاب میں قارئین کرام کے لئے ایسے اہم معاشرتی معاملات کا احاطہ کرنے کی کوشش کی ہے جن کے بارے میں میری ذاتی رائے ہے کہ روزمرہ کی عام زندگی میں ان پر عمل پیرا ہونا نہایت مفید ثابت ہو سکتا ہے، یہ امور باہمی احترام سے سرشار معاشرے کی تکوین میں ہمارے ممد ومعاون ثابت ہوسکتے ہیں، سوچ ونظر کے شدید اختلاف کے باوجود یہ امور ہمیں ایک دوسرے کو برداشت کرنے کا طریقہ وسلیقہ بتلاتے ہیں۔

اس کتاب کو دو حصوں میں تقسیم کیا گیا ہے:

پہلے حصے میں باہمی رواداری، روابط استوار کرنا اور دوسروں کو اس کی ترغیب دینا، ناکامی اور اس کے اسباب، دوسروں کی بات کو غور سے سننا اور سننے کے بہترین طریقے، فریق مخالف کا احترام کرنا اور اسے برداشت کرنا جیسے اہم امور شامل ہیں۔

جبکہ دوسرے حصہ میں بعض سماجی مسائل مثلاً: شادی، طلاق، مختلف عادتیں، غیبت، چغل خوری، لباس اور اس کی اہمیت، سٹیلائٹ چینلز اور سوچ پر ان کے اثرات... وغیرہ شامل ہیں۔

حصہ اول پر مشتمل عناوین کو جمع کرنے کا کام تو میں نے اپنی اوائل عمری ہی میں اس وقت شروع کیا جب میں اپنے والد محترم کے ہمراہ ریاض شہر

(المقیبرہ) کے ایک کاروباری سینٹر میں ان کے ساتھ ہوتا۔ اس وقت میری عمر یہی کوئی دس سال کے لگ بھگ ہوگی، میں اکثر دیکھتا کہ میرے والد گاہکوں کے ساتھ نہایت ادب و احترام سے پیش آتے، رائے اور پسند میں ہزارہا اختلاف کے باوجود بھی ان سے ایسے قابل احترام رویے سے پیش آتے گویا ان میں زیادہ تر افراد کی بات کو تسلیم کرتے ہوں۔

مختلف اقسام کا سامان دکھاتے وقت میرے والد گاہکوں کے ذوق اور رائے کا احترام کرنے کی ہمیشہ کوشش کرتے اور ان کی کسی بات پر ناگواری یا غصہ کا اظہار نہ کرتے۔ توجہ اور خاموشی سے ان کی بات سنتے، اور جب وہ کسی چیز کی خوبی یا خامی بیان کر رہے ہوتے تو نہ ہی ان کو ٹوکتے نہ ہی ان کی بات کاٹتے اور نہ ہی تو تکار یا بحث مباحثہ کرتے۔ اور جب وہ چلے جاتے تو ان کی باتوں اور تنقید پر غور وفکر کرتے تاکہ ان کی آراء اور باتوں سے مستفید ہوسکیں۔ آپ ہمیشہ فرماتے کہ ہر خریدار کی اپنی ایک چوائس اور پسند ہوتی ہے، جس کا احترام کیا جانا چاہئے، آپ کا کہنا ہے کہ خریدار سامان میں جس قدر بھی نقائص وعیوب نکالے اسے حق حاصل ہے، اس کی بات کو اہمیت دینی چاہئے، آپ کا نظریہ ہوتا کہ اختلاف ہر انسان کا فطرتی حق ہے۔ وہ اکثر کہا کرتے کہ "اگر پسندوں میں اختلاف نہ ہوتا تو بہت سا سامان ضائع ہوجاتا"۔

یونیورسٹی میں داخلہ لینے کے بعد میری یہی عادت پختہ ہوتی گئی جو میں اپنے والد کو گاہکوں کے ساتھ روا رکھتے دیکھا کرتا۔ یہاں تک کہ اپنے بعض ہم جماعتوں میں بھی میں نے اپنی اسی روش کو برقرار رکھا۔ میرے ہم جماعتوں میں

سے بعض ایسے بھی ہوتے جو مدمقابل کی رائے کا احترام کرنے اور انہیں اظہار رائے کی آزادی دینے کے بجائے زور وزبردستی سے کام لیتے اور دوسروں پر اپنی رائے مسلط کرنے اور تھوپنے کو اپنا حق سمجھتے، ان کی پوری پوری کوشش ہوتی کہ سب لوگوں کے خیالات کو اپنی مرضی کے مطابق ڈھال سکیں۔ ایسی ہی باتوں کو مدنظر رکھتے ہوئے میں نے اپنی اس کتاب کے لئے سماجی تعلقات جیسے انتہائی اہم موضوع کا انتخاب کیا ہے۔ میں جانتا ہوں کہ ایک اچھی کتاب لکھنے کے لئے ضروری نہیں کہ کوئی شخص بہت بڑا ادیب و مفکر ہو۔

یہ کتاب لوگوں کے ایسے تجربات اور تحریروں پر مشتمل ہے جو ہماری روزمرہ کی زندگی اور آپس کے معاملات کے لئے ضروری سمجھے جاتے ہیں۔ ان امور کی ابتداء خوشگوار دوستانہ تعلقات بنانے سے شروع ہوکر لوگوں کے احترام اور ان کی پسند کا لحاظ رکھنے پر ختم ہوتی ہے۔میں سمجھتا ہوں یہ کتاب ایک ایسی کثیر الجہتی فکری مہمیز مہیا کرتی ہے جو ہمیں زندگی میں درپیش آنے والے بہت سے منفی رویوں کے مقابلے میں شخصیت کونکھارنے اور صلاحیتیں اجاگر کرنے میں مددگار ثابت ہوگی۔ دورانِ تحریر میں نے جن کتابوں سے مدد لی ان کے نام کتاب کے آخر میں لکھ دیئے ہیں علاوہ ازیں یہ کتاب میرے ان مشاہدات اور تجربات کا نچوڑ ہے جو میں نے پڑھنے سننے اور دوسروں لوگوں کے ساتھ میل جول سے اخذ کئے۔ اسکے علاوہ میں نے اس کتاب میں اپنے بعض ہم نشین ساتھیوں کے اُن منفی رویوں پر بھی روشنی ڈالی ہے جنہیں میں نے انکے اقوال

وافعال میں محسوس کیا یا جنہیں وہ جان بوجھ کر یا انجانے میں روا رکھتے اور بالآخر وہی رویے انکی عملی زندگی کا حصہ بن گئے۔

ہمیں چاہئے کہ ہم ایسے رویوں سے سبق حاصل کریں۔ لوگوں کے مثبت رویوں کے تجربات سے استفادہ کریں، اور اچھی صفات سے خود کو متصف کریں تاکہ معاشرے میں ایک نمایاں مقام حاصل کرتے ہوئے معاشرے کے مقبول وپسندیدہ لوگوں میں شمار ہو سکیں۔

یہ ناممکن ہے کہ ایک شخص کی زندگی دکھوں، مصیبتوں اور پریشان کن رویوں سے پاک ہو، لہٰذا ہمیں کبھی بھی زندگی کے مصائب کے سامنے ہتھیار نہیں ڈالنے چاہئیں، بلکہ ان دکھوں اور تکلیفوں والی زندگی کو ساتھ لے کر چلنا ہے، ہاں دوسرے لوگوں پر غصہ، ناراضگی اور دشمنیاں پال کر اور یہ سمجھ کر کہ میرے دکھ اور پریشانیاں انہی لوگوں کی وجہ سے ہیں انسانی حدود کو پائمال نہیں کرنا چاہئے۔ مثل مشہور ہے کہ عقل مند انسان اپنی نفسانی خواہشات کا دشمن ہوتا ہے۔

آخر میں میں کہوں گا کہ یہ کتاب معرفت، دانائی اور دوسرے لوگوں کے ایسے تجربات کا نچوڑ ہے، جنہیں سیکھنا ہر ایک کے لئے ضروری ہے۔ میں اپنی ذات میں دانشور ہونے کا دعویدار نہیں، البتہ اگر یہ کتاب آپ کی امنگوں پر پوری اترے اور سب کو پسند آئے تو، الحمد للہ، یہی میری چاہت اور یہی میری منزل مقصود ہے، اور اگر آپ اس میں کوئی کمی کوتاہی پائیں تو اس کے لئے میں

معذرت چاہوں گا، کیونکہ کمال تو صرف ذات خداوندی کو حاصل ہے۔ اللہ جل جلالہ سے دعا ہے کہ وہ اس کتاب کو پڑھنے والوں کے لئے مفید اور نفع بخش بنائے۔

الحمد للہ، بہت سے لوگوں نے کتاب کے اردو ترجمے کو پذیرائی بخشی، بہت سے پاکستانی بھائیوں نے ٹیلی فون، خطوط اور ای میلز کے ذریعے میری اس کاوش کو سراہا۔ میں ایسے تمام حضرات کا شکر گزار ہوں، اور سمجھتا ہوں کہ یہ سب کچھ اللہ رب العزت کا خصوصی فضل و احسان ہے۔

پہلی اشاعت کی تمام کاپیاں ہاتھوں ہاتھ نکل جانے کے باعث اور آپ لوگوں کی حد درجہ پذیرائی کو ملحوظِ خاطر رکھتے ہوئے اردو میں اس کتاب کی اشاعت کا دوبارہ اہتمام کیا گیا ہے جس میں ضروری تصحیح و تنقیح اور کانٹ چھانٹ کے بعد کچھ مفید باتوں کا اضافہ بھی شامل کیا جا رہا ہے۔ اللہ تعالیٰ جل جلالہ سے دعا ہے کہ وہ اس کتاب کو میرے، آپ اور تمام مسلمانوں کے لئے دنیا وآخرت کی بھلائیوں کا ذریعہ بنائے۔ آمین، ثم آمین۔

عبد العزیز ابراہیم الغدیر

اسلام آباد، اکتوبر ۲۰۱۱ء

عرض مترجم

کتاب ہاتھ آئی .... پڑھنا شروع کی .... اور پڑھتا ہی چلا گیا.... ایک مختصر سی کتاب میں مہارتوں اور تجربات کا ایک بحر بے کراں .... ارادہ کر لیا کہ اس بے مثال کتاب کو اردو دان حضرات کے لئے مفید بنایا جائے.... جوں جوں ترجمہ کرتا گیا .... علم ومعرفت کے دروازے وا ہوتے چلے گئے .... یقیناً عام مطالعہ اور ترجمہ کی غرض سے کتاب کی گہرائی میں جاکر اسے سمجھنے میں بہت فرق ہے۔ مصنف حفظہ اللہ نے جس عرق ریزی اور جانفشانی سے اپنی تجرباتی زندگی کا نچوڑ اس کتاب میں سمویا ہے وہ نہ صرف لائق صد تحسین ہے بلکہ وقتی تقاضوں سے ہم آہنگ اور مصنف کی عام لوگوں سے محبت وخیر خواہی کا بہترین نمونہ ہے، معاشرتی معاملات میں اپنی نوعیت کی یہ منفرد کتاب نہ صرف عصر حاضر کے لوگوں کے لئے اہم بلکہ آئندہ آنے والی نسلوں کے لئے مشعل راہ کی حیثیت رکھتی ہے۔

ترجمہ کرتے وقت مجھے یہی خدشات وہچکچاہٹ دامن گیر رہی کہ آیا میں مصنف کی عبارات کو کما حقہ احاطہء تعبیر میں لا سکا ہوں یا نہیں، اگر آپ کو اس میں کوئی بے ربط عبارت، سقم یا کمی کوتاہی دکھائی دے یا کمپوزنگ میں اونچ نیچ ہو تو اسے بندہ مترجم کی کم علمی وبے مائیگی پر محمول کریں، اور اگر آپ اس میں کوئی بھلائی اور خوبصورتی پاتے ہیں تو اس کی وجہ کتاب کی نورانیت اور صاحب کتاب کا کمال اور ان کا علمی وادبی اسلوب ہے۔

یہ کتاب اسلامی تعلیمات کی روشنی میں ایک انسان اور اس کی سماجی زندگی کے بارے میں ایک سیر حاصل پند ونصائح کا مجموعہ ہے، جس میں ایسے افراد جو اپنی ضروریات زندگی میں منہمک ہو کر اپنے بہن بھائیوں، عزیز واقارب اور بعض تو اپنے والدین حتی کہ اپنی ذات تک کو بھول چکے یا عدیم الفرصتی کا شکار ہیں انہیں اسلامی تعلیمات کی روشنی میں سماجی تعلقات استوار کرنے اور ان کی افادیت پر زور دینے کے لئے ضبط تحریر میں لائی گئی۔

اللہ رب العزت سے دعا ہے کہ وہ میری کوشش اور مصنف حفظہ اللہ کی اس عظیم کاوش کو اپنے دربار میں قبول ومنظور فرمائے اور اس کتاب میں موجود خیر وبھلائی سے ہم سب کو مستفید ہونے کی توفیق بخشے۔

وما التوفیق الا باللہ...

سعید الرحمن

اسلام آباد

دیباچہ

لوگوں کے ساتھ معاملات ایک انتہائی پیچیدہ عمل ہے، کیونکہ جہاں بہت سے لوگ ہوں ان میں سے ہر ایک کو خوش کر دینا انتہائی مشکل کام ہے، یہی وجہ ہے کہ تمام لوگوں کا کسی ایک بات پر متفق ہوجانا ناممکنات میں سے ہے۔

سماجی تعلقات انسانوں کے ایک دوسرے کے ساتھ تعلقات کا نام ہے، اور یہ کئی طرح کے ہوتے ہیں مثلاً رشتہ داروں، پڑوسیوں، ہم جماعتوں اور ایک جگہ کام کرنے والوں کے تعلقات، تجاری تعلقات، ثقافتی وفنی اور کھیلوں کے تعلقات وغیرہ۔ ایک شخص اپنی کوشش اور لگن سے ان تعلقات کو مزید وسعت دیتے ہوئے سیاسی، اقتصادی اور ثقافتی تعلقات کی اوج ثریا تک پہنچ سکتا ہے۔ یہ گویا ایک طرح کے تمہیدی تعلقات ہوتے ہیں جو آگے چل کر بسا اوقات دوستی، محبت یا شادی جیسے گہرے تعلقات کا پیش خیمہ ثابت ہوتے ہیں۔

اس کتاب میں تعلقات استوار کرنے کے بہت سے طریقے بیان کئے جا رہے ہیں، آپ کو ان میں سے جو طریقے پسند آئیں، مناسب اور آسان لگیں یا جو حالات وواقعات اور مدمقابل کے مزاج سے ہم آہنگ ہوں ان سے استفادہ ضرور کریں۔ اور یاد رکھیں کہ ایک ہی طریقے کو ہر جگہ استعمال کرتے رہنا ٹھیک نہیں، بلکہ دیگر طریقوں کو بھی آزماتے رہیں۔ علاوہ ازیں یہ بھی خیال رہے کہ:

- سماجی تعلقات میں اعتدال پسندی کا ثبوت دیں۔

- لوگوں کے ساتھ تعلقات میں ان کی عزت و رتبے کا لحاظ رکھا جائے کیونکہ لحاظ نہ رکھنے سے وہ ہم سے نفرت کرنے لگتے ہیں۔
- دوسروں کی مشکلات و پریشانیاں دور کرنے اور ناراضگی کی صورت میں ان میں صلح کرا دینے سے آپ کی قدر ومنزلت، مہارتوں اور تجربات میں اضافہ ہوگا۔
- فارغ اوقات کو منظم کرتے ہوئے انہیں اپنے لئے اور اپنے معاشرے کے لئے نفع بخش بنانے کی کوشش کرتے رہیں۔
- سماجی تعلقات بناتے وقت یا تشکیل دیتے وقت بے جا تکلف، تصنع وبناوٹ سے احتراز برتیں۔
- وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ تعلقات کو بھی استحکام ودوام بخشتے رہیں۔
- تعلقات استوار کرنے اور انہیں پروان چڑھانے میں میانہ روی اور توازن کا ہر دم خیال رہے، بعض تعلقات کا جوڑنا وتوڑنا آسان ہوتا اس کے لئے کسی لمبی چوڑی منصوبہ بندی کی ضرورت نہیں ہوتی ایسے تعلقات حالات وواقعات کے ساتھ بنتے بگڑتے رہتے ہیں، جب کہ بعض تعلقات ایسے بھی ہوتے ہے جو ایک بار جڑ جائیں تو انہیں توڑنا نہ صرف مشکل بلکہ انتہائی نقصان دہ بھی ہوسکتا ہے، مثلاً شادی اور تجارتی شراکت داری وغیرہ۔ ایسی تعلقات جوڑنے سے پہلے انتہائی غور وخوض، چھان بین اور تیاری کی ضرورت ہوتی ہے۔

- جن لوگوں کے ساتھ تعلقات قائم کرنے کا ارادہ ہو انکے سامنے ہر وقت اپنی پریشانیوں کا رونا رونے سے اجتناب برتیں، یہ آپکی شخصیت کو قابل اعتراض بناتے ہیں اور لوگ بھی ایسے آدمی سے دور بھاگتے ہیں۔
- "فلاں میرے گھر نہیں آتا لہٰذا میں بھی اس کے گھر نہیں جاؤں گا" ایک غلط بات ہے، ہو سکتا ہے اُس کی کوئی مجبوری ہو یا اسے تمہیں اپنے گھر بلا کر تمہاری خدمت کرنے میں زیادہ خوشی محسوس ہوتی ہو، لہٰذا بدلے کی امید پر اور یہ سوچنا کہ اس نے مجھے جو اور جتنا دیا ہے میں بھی وہی اور اتنا ہی دوں گا، غلط سوچ ہے۔
- ہمیشہ اچھی صحبت اپنائیں، اور اچھی صحبت تلاش کی جاتی ہے خود بخود چل کر پاس نہیں آجاتی۔
- تعلقات میں جونہی کوئی اختلاف سامنے آجائے فوراً اس کا حل تلاش کریں، سستی یا انتظار کرتے رہنا یہاں تک کہ "چنگاری شعلہ بن جائے" اچھی بات نہیں، معاملات کو ہمیشہ نرمی اور سہولت سے حل کرنے کی کوشش کریں۔
- نادر ونایاب چیزوں کو تحفے میں دینے کی کوشش کریں چاہے وہ کم قیمت ہی کیوں نہ ہوں۔ نبی کریم ﷺ نے فرمایا (تهادوا تحابوا)، ترجمہ: "تحفے تحائف دیتے رہا کرو اس سے آپس میں محبت بڑھتی ہے"[1]۔

---

[1]- الادب المفرد، امام بخاری

بابِ اول

تعلقات میں مفاہمت

اول: تعلقات میں مفاہمت کے طریقے

اشعار کا ترجمہ :

اگر تم چھوٹی چھوٹی باتوں پر لعن طعن شروع کر دو گے تو
تمہارا کوئی بھی دوست تمہاری ملامت سے نہ بچ سکے گا۔
لہٰذا اپنے بھائی کے ساتھ صلہ رحمی کرتے ہوئے وقت گزارو
کیونکہ کبھی وہ صحیح کریگا اور کبھی اس سے غلطی بھی سرزد ہوگی۔
اگر تم ہر بار ہی گدلے پانی کو پینے سے احتراز برتو گے تو تم پیاسے رہ جاؤگے،
(ذرا یہ بھی تو دیکھو) کتنے لوگ ہیں جنہیں پینے کا صاف پانی میسر ہے۔
کون سا ایسا شخص ہے جس کی تمام کی تمام عادتیں تمہیں پسند ہوں گی،
عقلمندی کا تقاضا ہے کہ عیبوں کو بھی برداشت کیا جائے۔

کس قدر بہترین ہیں وہ لوگ جو ایک دوسرے کے ساتھ تعلقات میں صرفِ نظر کے انہی سنہری اصولوں کو اپناتے ہیں جو مذکورہ بالا اشعار میں بیان ہوئے ہیں۔ انسان درحقیقت فطرتی طور پر معاشرت پسند ہے، اور ہمیشہ ایسے دوستوں کا متلاشی رہتا ہے جن میں وہ اپنی پسندیدہ صفات پاتا یا ان صفات کی موجودگی کی توقع رکھتا ہے، اور ایسے لوگوں کی صحبت میں اٹھنا بیٹھنا پسند کرتا ہے۔

لوگوں کا آپس میں اچھے معاشرتی تعلقات استوار کرنا نہ صرف اہم بلکہ وقت کی ایک ضرورت ہے۔ اس کی ابتداء دوسرے لوگوں کے ساتھ دوستانہ تعلقات بنانے سے شروع ہوتی ہے، جس کی چاہت کا اظہار ہر دو فریقین (یا کم از کم ان میں سے کسی ایک فریق) کی جانب سے ہوتا ہے۔ بسا اوقات ایسے تعلقات قائم کرنے کی چاہت کا سبب مدمقابل کی علمی قابلیت ہوتا ہے۔ شروع شروع میں تو چونکہ دونوں دوست ایک دوسرے کو صحیح طرح نہیں سمجھ رہے ہوتے لہٰذا وہ ایک دوسرے سے ڈرتے اور احتیاط سے کام لیتے ہیں، اور بعض لوگ تو ایسے تعلقات قائم کرنے کی جسارت ہی نہیں کر پاتے کیونکہ کہ وہ مدمقابل کو صحیح طرح سے پہچان نہیں رہے ہوتے، یا وہ سمجھتے ہیں کہ مدمقابل کو ان کے خیالات پسند نہ آئیں گے، یا بعض لوگ سرے سے ہی نئے تعلقات قائم کرنے سے گریزاں رہتے ہیں وغیرہ وغیرہ۔

حقیقت تو یہ ہے کہ وہ اجتماعی ماحول جس میں ایک فرد پروان چڑھتا ہے وہی اس کے نظریات پر اثر انداز ہوتا ہے، اور یہی ماحول اس کی پسند ناپسند اور دوسروں کے بارے میں رائے قائم کرنے میں مدد دیتا ہے۔ لہٰذا ایسا شخص جو اپنے نظریات اور رائے میں کسی کی تنقید برداشت کرنے کا متحمل نہ ہو سکے وہ اجتماعی تعلقات برقرار نہیں رکھ سکتا۔ کیونکہ رابطہ دوسروں کو جاننے اور انہیں انہی کے حال میں قبول کرنے کا نام ہے نہ کہ اس چیز کا نام کہ باقی لوگ بھی ایسے ہی بن جائیں جیسا ہم چاہتے ہیں۔

لہٰذا اس بنا پر ہر انسان کو چاہئے کہ وہ ایک دوسرے کو سمجھنے اور خوشگوار تعلقات بنانے میں اپنی مہارتیں صرف کرے۔ ہر انسان کے پاس فطری طور پر اپنے خاندان سے، اپنے معاشرے سے، اپنے اسکول اور ماحول وغیرہ سے اخذ کی گئی مہارتوں کا ایک خزانہ ہوتا ہے تاہم اس خزانے کو فعال اور مثبت تعلقات بنانے کی جانب موڑنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ دوسری طرف ایک انسان کو منفی سوچ کے حامل افراد (یا موڈی قسم کے) ایسے لوگوں سے نمٹنے کا طریقہ بھی آنا چاہئے جن سے اسے روزانہ کا واسطہ پڑتا رہتا ہے۔ اور ان سے نمٹنے کا یہی طریقہ ہے کہ وہ لوگوں کی ان سوچوں کو پڑھ سکے جو انہیں بدسلوک بننے پر مجبور کر دیتی ہیں۔ اس طریقے سے وہ عقل ومنطق کی حدود میں رہتے ہوئے ان کی مدد کر سکے گا، اس کی یہ دسترس اور قابلیت ہی بسا اوقات ہر مشکل اور بدسلوکی کا خاتمہ کر دے گی کیونکہ اس سے وہ بنیاد ہی ختم ہوجاتی ہے جو بدسلوکی کا باعث بنتی ہے، اور سارے معاملات اللہ رب العزت کے حکم سے درست ہوجاتے ہیں۔

ان مہارتوں میں دسترس انسان کو اپنے مدمقابل کو سمجھنے میں مدد دے گی، مثلاً اس کی سوچ کیا ہے؟ وہ کیسے سیکھتا ہے؟ مہارتیں کیسے اخذ کرتا ہے؟ یا معاملات کے بارے میں فیصلہ کرنے کی صلاحیت کیسی ہے؟ اپنے عقلی فیصلوں میں دوسروں کے ساتھ کیسا برتاؤ کرتا ہے؟ یہ سب کچھ تبھی ممکن ہے جب ایک شخص ہر طرح کے ماحول مثلاً معاشی، معاشرتی، نفسیاتی، ماحولیاتی اور دینی اقدار کو مدنظر رکھتے ہوئے خود کو پرکھے۔

مکالمہ اور سماجی تعلقات کو اچھی طرح سمجھنے کیلئے ضروری ہے کہ:

۱. خوب سوچ و بچار کے بغیر کسی مسئلے کے متعلق فیصلہ نہیں کرنا چاہئے۔
۲. واضح اور دو ٹوک بات کہنی چاہیے (کہ میں یہ کہنا چاہتا ہوں)۔
۳. منفی بات کہنے سننے کے بجائے مثبت باتوں پر زور دیا جائے (مثلاً میں ایسا نہیں بننا چاہتا کے بجائے یوں کہے کہ میں ویسا بننا چاہتا ہوں)، اور پھر اسے اپنی زندگی کا حصہ بنا لیں (اور جو کام کرنا ہے اس کے بارے میں سوچیں نہ کہ اس کام کے بارے میں سوچتے رہ جائیں جسے نہیں کرنا)۔
۴. معاملات کی تہہ تک پہنچنے کے لئے تحمل اور بردباری سے کام لیں۔
۵. جن امور کے بارے میں علم نہ ہو انکے بارے میں گفتگو کرنے سے گریز کریں۔
۶. ایسی استعداد پیدا کرنے کی کوشش کریں جس سے آپ اپنے ساتھیوں یا بات چیت کرنے والوں کو قائل کر سکیں۔
۷. تمام لوگوں کے ساتھ احترام سے پیش آئیں۔

جس شخص میں یہ صفات ہوں گی تو میں سمجھتا ہوں وہ ایسے صلح جو اور ہم نوا دوست بنانے میں ضرور کامیاب ہوگا جن کی دوستی یا صحبت میں اٹھنے بیٹھنے یا ان کے ساتھ وقت گزارنے میں اسے دلی مسرت حاصل ہوگی۔

اسی طرح معاشرتی تعلقات کو جاننے اور انہیں اچھے طریقے سے نبھانے کی صلاحیت سے آپ اور آپکے دوستوں کے مابین پیدا ہونے والی مشکلات کی اصل

وجہ جاننے میں مدد ملے گی جسے مندرجہ ذیل اصولوں کی مدد سے حل کیا جا سکتا ہے:

(ا) ماحولیاتی عنصر: اس سے مراد وہ ماحول ہے جس میں آپ کا دوست پروان چڑھا یا اس نے پرورش پائی۔ عربی زبان میں ایک ضرب المثل مشہور ہے کہ (انسان اپنے ماحول کا بیٹا ہوتا ہے) اس کا مطلب ہے کہ آدمی اپنے ماحول کی ان خصوصیات کا حامل ہوتا ہے جو اس ماحول کا حصہ ہوتی ہیں۔ وہ اپنے ماحول پر اثر انداز ہوتا ہے اور ماحول اس پر، گویا وہ اس ماحول کی ان خصوصیات کا حامل بن جاتا ہے جو اسے دیگر ماحول والوں سے جدا کرتی ہیں۔ ابن خلدون نے اپنے مقدمے میں اسی کو بیان کرتے ہوئے کہا ہے (ہر چیز کا ایک مزاج ہوتا ہے جو اسے نمایاں بناتا ہے)۔

(ب) سلوک کا عنصر: تمہارا اور تمہارے مدمقابل کا سلوک اور اس سلوک کا تم دونوں کی شخصیت پر اثر۔

(ج) دینی واخلاقی اقدار کا عنصر: وہ دینی واخلاقی اقدار جو ایک شخص کو ایسا سلوک اور مہارت اپنانے میں مددگار ثابت ہوں جو اسے دوسروں سے ممتاز کردے۔

(د) شناختی عنصر: شناختی عنصر وہ ہے جو انسانوں کو ایک دوسرے سے نمایاں کرنے میں ہمارے ذہنوں میں جنم لیتا ہے، یہ عنصر صرف ظاہری ہی نہیں بلکہ ظاہری وباطنی ہر دو طرح کا ہوتا ہے، مثلاً جونہی ہم عربی

جبہ پہنے کسی شخص کو دیکھتے ہیں تو سمجھ جاتے ہیں کہ یہ عربی ہے اور اگر وہ اونٹ پر سوار ہے تو ہم جان لیتے ہیں کہ وہ کسی ریگستانی علاقے کا رہنے والا ہے۔ اور باطنی خصوصیات جنہیں تخلیقی کاموں میں دیکھا جا سکتا ہے مثلاً (قصہ گوئی، شعر گوئی، روایت، عمدہ اخلاق، لوگوں کا احترام اور غور سے سننا وغیرہ) تخلیقی صلاحیتوں کا حامل اپنی صلاحیتوں کو بروئے کار لاتے ہوئے ان گہرائیوں میں سرگرداں رہتا ہے جسے ارد گرد کے لوگ بمشکل سمجھ سکتے ہیں۔ اس سلسلے میں سب سے بہترین مثال اس تابعی کی ہے جو مکہ کی گلیوں میں اپنے بیٹے کے ساتھ سفر کر رہا تھا کہ اچانک ایک دیہاتی عورت نمودار ہوتی ہے جو ان سے مدد کی درخواست کرتے ہوئے ان کی تعریف میں ایسے اشعار کہتی ہے جس میں ان کے لئے دعا بھی ہے اور تعریفی کلمات بھی۔ دیہاتی شخص اپنے بیٹے سے کہتا ہے کہ وہ روپوں والی ساری تھیلی اس عورت کو دے دو۔ اسی چیز کو ہم اس شناختی پہنچان میں بیان کر رہے ہیں۔ بیٹا کہنے لگا ابا جان! اگر ہم اس عورت کو اس میں سے کچھ تھوڑا سا بھی دے دیتے تو اس کے لئے کافی ہوتا وہ کون سا ہمیں پہنچانتی تھی، دیہاتی نے اپنے بیٹے سے کہا اسَ نے مجھے نہیں پہچانا بلکہ میں نے اپنے نفس کو پہچان لیا (یعنی میں اپنی شناخت خود ہوں)۔

(ھ) **تعلقات اور رابطے کا عنصر:** اس سے مراد دوسرے لوگوں کے ساتھ تعلقات ہیں، اس عنصر کی اہمیت تبھی ممکن ہے جب ایک شخص میں

خدا خوفی ہو اور وہ ہر معاملے میں اللہ تعالیٰ جل جلالہ کو حاضر وناظر جانے، اور اپنے ہر قول وفعل میں اس کی موجودگی کو محسوس کرے۔

(و) اللہ جل جلالہ سے حسن ظن اور اپنا محاسبہ: ہر چھوٹا بڑا عمل کرتے وقت یہ ذہن میں رہے کہ ایک روز ہمیں اپنے کیے کا اللہ جل جلالہ کے سامنے جواب دہ ہونا ہے۔ اس طرح کی یاد دہانیوں سے اطمینان قلب، اعصاب کو تسکین اور بے فکری تو نصیب ہوگی ہی اسکا سب سے بڑا فائدہ یہ ہوگا کہ ہم اللہ جل جلالہ کے محبوب بندے بن جائیں گے۔ پس اگر کوئی شخص تم سے جھگڑا کرے تو تم یہ سوچ کر برداشت کرو اور جواب نہ دو کہ اللہ تعالیٰ جل جلالہ دیکھ رہا اور وہ اس برداشت پہ اجر دے گا تو اس طرح تم ہر کام سوچ سمجھ کر کرنے کے عادی ہو جاؤ گے۔

اپنے ساتھیوں اور دوستوں کے ساتھ تعلقات نبھاتے ہوئے ہم میں اختلاف اور غلط فہمی اور اس طرح کے دوسرے خیالات بھی جنم لے سکتے ہیں۔ تو اس طرح کے اختلافات اور مشکل کو حل کرنے کا درست طریقہ یہ ہے کہ ہم آپس میں مل بیٹھ کر مسائل کا حل تلاش کریں، اس طرح مشکلات کو جنم دینے والے اسباب کا خاتمہ ہو سکے گا اور ایسے حل تک پہنچنا ممکن ہوگا جس پہ دونوں فریق راضی ہوں۔ بعض اوقات چھوٹے موٹے اختلافات ایک دوسرے کی پہچان کا ذریعہ بن جاتے ہیں جس سے ایک انسان خود کو درست اور منظم کر سکتا ہے، اور اپنی ذات کو پہچانتے ہوئے اپنی خامیوں اور خرابیوں کا ادراک کرسکتا ہے تاکہ

آئندہ کے لئے انہیں درست کر کے اپنے آپ کو ان منفی رویوں سے دور رکھ سکے۔

لہٰذا ہمیں اپنی ذات میں ایسی صلاحیتیں اجاگر کرنے کی ضرورت ہے جو ہمیں دوسرے لوگوں کے ساتھ تعلقات کے دوران مفاہمت کے لئے ہمہ وقت تیار رکھ سکیں تاکہ ہم دوسروں کو پہچان لیں اور ان کی شخصیت کے پوشیدہ اسرار ہمارے سامنے کھل سکیں اور ہم باہمی مفاہمت کی راہ اپنا سکیں۔

دوسروں کے ساتھ تعلقات میں ہمیں کبھی بھی دوسروں پر اپنی برتری جتلانے لوگوں سے سے بدکلامی یا لڑائی جھگڑے کو ہوا دیتے ہوئے انہیں دبالے، زیر کرنے ان کی باتوں میں نقص نکالنے سے باز رہتے ہوئے انہیں جاہل یا ناسمجھ نہیں کہنا چاہیے۔ کیونکہ اس طرح کے اختلاف اور لڑائیاں تعلقات میں دراڑ ڈالنے میں اہم کردار ادا کرتی ہیں، یہ باتیں اس امر کی دلیل ہوتی ہیں کہ ہم دوسرے لوگوں کو سمجھنے میں ناکام رہے۔ اس موضوع پر ہم ان شاء اللہ آگے چل کر بھی بات کریں گے، سردست یہ کہ اس سے چھٹکارا اسی صورت میں ممکن ہے جب ہم تمام تر غیر ضروری امور کے بارے میں خاموشی اور چپ سادھ لیں۔

ا. آئیڈیل شخصیت:

ایک آئیڈیل شخص وہ ہوتا ہے جو دوسروں کے ساتھ خوشگوار تعلقات بنانے میں ہر اعتبار سے نمایاں اور تخلیقی صلاحیتوں کا مالک ہو، نفسیانی وذہنی

صحت مندی کے ساتھ ساتھ ایک معتدل مزاج اور فطرتی کمالات سے مرصع شخص ہی کی بات سنی اور مانی جاتی ہے، یقیناً ایسے لوگوں پر بہت بڑی ذمہ داری عائد ہوتی ہے، یہ لوگ نمایاں تخلیقی اوصاف کا نمونہ ہوتے ہیں۔ اس طرح کے بعض لوگ تو یہ بھی سمجھتے ہیں کہ یہ مہارت سرانجام دیتے ہوئے انہیں اکثر لوگ پہچان نہیں سکتے۔ ایک آئیڈیل شخص کے لئے ضروری ہے کہ وہ تکبر اور خود پسندی سے خود کو دور رکھے۔

۲. زندگی میں ناکامی سے کیسے بچا جائے؟

زندگی کے دو پہلو ہیں، ایک کامیابی دوسرا ناکامی، لیکن یہ بات تو اٹل ہے کہ کوئی بھی شخص کبھی بھی ماں کے پیٹ سے کامیاب پیدا نہیں ہوتا، لہٰذا یہ سیکھنے اور سمجھنے کی ضرورت اور جستجو تو بہر حال ہر شخص کو رہتی ہے کہ ایک کامیاب شخص کیسے بنا جاسکتا ہے یا کامیابی کیسے حاصل کی جاتی ہے، اس کے بغیر تو ہم اپنے آپ کو ناکامی ونامرادی کے راستے پر لے جاتے ہیں۔

زندگی بھر ہمیشہ نقصان ہی اٹھائیں یہ ضروری تو نہیں، لیکن ہم اس صورتحال کے عادی اور اسے اپنے اوپر سوار کر لیتے ہیں۔ لہٰذا اس نقصان کا تخمینہ لگا لینا بھی ضروری ہے، مثلاً یہ کہ ناامیدی کا درجہ ناکامی سے کم ہے، اور اپنے مقصد میں ناکام ہوجانا نقصان برداشت کرنے سے کم ہے۔ ناگوار الفاظ دل پر اثر کرتے ہیں اور مایوسی پیدا کرتے ہیں۔ سو خسارہ، ناکامی، اور ناممکن جیسے الفاظ ایک انسان کے بارے میں یہ تاثر دیتے ہیں کہ وہ معاشرے کا ایک

باعمل فرد نہیں بن سکتا۔ لہٰذا مغربی معاشرے میں خودکشیوں اور علیحدگیوں میں کثرت کی وجہ دین سے دوری ہے، وہ یہی سمجھتے ہیں کہ ناکامی زندگی کی انتہا کا نام ہے۔

- ہر کام میں خوشی صرف ایک لفظ میں پوشیدہ ہے اور وہ ہے "دوسروں سے نمایاں ہونا"۔
- کام کو اچھے طریقے سے کرنا تمہیں نیک بخت بنا کر فائدہ پہنچا سکتا ہے۔
- اپنے گھر کی دہلیز پر کامیابی کا انتظار کرتے رہنے کے بجائے کامیابی کی تلاش میں نکل کھڑے ہوں۔
- قرآن کریم نے ہمیں "(اپنے رب سے مغرفت طلب کرنے میں) جلدی کرو"، "ایک دوسرے سے (نیکی میں) سبقت لے جاؤ"، "کوشش کرو"، "صبر کرو" اور "جڑے رہو" جیسے الفاظ سے مخاطب کیا ہے۔
- حدیث شریف میں ہے "فائدہ مند چیز کے حصول کی کوشش کرو"[1]، "اور نیک کام مکمل کرنے میں جلدی کرو"[2]، "دو نعمتیں جنکے بارے میں بہت سے لوگ خسارے میں ہیں پہلی صحت اور دوسری فراغت"[3]۔
- کامیابی حاصل کرنے کیلئے عزم صمیم اور آگے بڑھنے کی جستجو ہونی چاہئے

1۔ مسلم شریف نمبر (۲۲۶۴) سنن ابن ماجہ (۷۹)۔

2۔ ترمذی شریف (۲۱۹۵) صحیح ابن حبان (۶۷۰۴)

3۔ ابن ابی شیبہ نے اسے اپنی کتاب میں (۱۳/۲۳۴) پر روایت کیا ہے، یہی حدیث بخاری شریف (۶۴۱۲) میں بھی ہے۔ حاکم نے اپنی "مستدرک" ۴/۳۰۶ پر، ترمذی نے (۲۳۰۴) پر اور ابن ماجہ نے (۴۱۷۰) میں بھی روایت کیا۔

- سایہ میں کھڑے ہو کر یہ شکایت مت کرو کہ دھوپ نہیں پہنچ رہی۔
- عقلمند شخص وہ ہے جو اپنی ناکامی سے کامیابی کی راہیں تلاش کرلیتا ہے۔
- مشکلات عقلمندی جانچنے کا ایک ذریعہ ہیں۔
- یہ یقین رکھیں کہ کوئی بھی چیز ناممکن نہیں، ناممکن کو ممکن بنانا ہی اصل خوشی ہے۔
- عام شخص موقع کی تلاش میں رہتا ہے جبکہ طاقتور، قابل اور ہوشیار لوگ خود مواقع کی تلاش میں نکل کھڑے ہوتے ہیں۔
- ہمت کامیابی کا ایک اہم عنصر ہے۔
- چھوٹے چھوٹے آسان امور کو پیچیدہ بنانا تو معاشرے میں ایک عام سی بات ہے۔ لیکن مشکلوں کو آسان بنانا حقیقی مہارت ہے۔
- ناکامی کا ایک ہی سبب ہے اور وہ ہے "موقع گنوادینا"۔
- جہد مسلسل طاقت، سمجھداری اور قابلیت کی کنجی ہے۔
- سوچنے میں جلد بازی سے گریز کرو لیکن عمل کرنے میں جلدی کرو۔
- کوشش اور تجربے کے بغیر تم کچھ نہیں سیکھ سکتے۔

۳۔ حوصلہ مندی:

ایک شخص کو اپنی عام یا خاص زندگی میں کامیابی حاصل کرنے کے لئے کئی کوششیں کرنا پڑتی ہیں، ان کوششوں میں غلطی بھی ہوسکتی ہے۔ اور یہی غلطیاں اسے دوبارہ غلطی کرنے سے باز رکھتی ہیں، لیکن یاد رکھو کامیابی جوئے

شیر لانے کے مترادف ہے، لہٰذا غلطی کے بغیر یا قربانیاں دیئے بغیر کامیابی کا حصول ناممکن ہے۔ لوگ تین طرح کے ہوتے ہیں، ایک وہ جو حوصلہ افزائی کے قابل ہی نہیں ہوتے، دوسرے وہ جنہیں حوصلہ افزائی کی ضرورت ہوتی ہے، اور تیسرے وہ لوگ جو بذات خود حوصلہ مند اور فعال ہوتے ہیں۔ بعض لوگوں کی ہمت کچھ منٹوں تک رہتی ہے اور کچھ لوگوں میں کچھ دنوں تک رہتی ہے، لیکن وہ لوگ جن کی ہمت کئی سالوں تک برقرار رہتی ہے وہی لوگ اپنی زندگی میں کامیابی سے ہمکنار ہوتے ہیں۔ امور زندگی چلانے کے لئے ہمت بڑھانے اور حوصلہ افزائی کی سخت ضرورت پڑتی ہے۔

ذیل میں ایسے باہمت لوگوں کے اقوال زرین کا بیان ہے جنہوں نے کامیابی تک پہنچنے کے لئے کوششوں کے سمندروں میں غوطہ زنی کی، ان لوگوں کے تجربات اور کوششیں حوصلہ افزائی اور ہمت بڑھانے کا ایک ذریعہ بن گئیں، ان کی حوصلہ افزائی اور ہمت افزائی ہمارے خوابوں ہماری امیدوں اور ہماری ہمت کو مقاصد کے حصول اور کامیابی تک پہنچنے کی تڑپ کو سالوں برقرار رکھے گی۔

اقوال زریں:

- کامیابی کانٹوں کی سیج ہے، قیمت چکائے بغیر اسے حاصل کرنے کی امید مت رکھو۔
- سمجھداری مشکل کاموں کو آسان بنانے کا نام ہے۔
- منظم طریقے سے کام کرنا کامیابی کی اہم علامت ہے۔

- زندگی میں اگر کامیابی چاہتے ہو تو لگن کو اپنا دوست، مہارت کو اپنا مشیر، احتیاط کو اپنا بھائی اور امید کو اپنا ہمنوا بنا لو۔
- جو گرتا نہیں وہ کبھی کامیاب نہیں ہوتا۔
- محال چیز کو محدود کرنا مشکل ہے کیونکہ کل جو چیز خواب تھی آج امید بن چکی ہے اور کل وہی چیز حقیقت بن جائے گی۔
- جو خطرات سے کھیلنے کی ہمت نہیں رکھتا وہ زندگی بھر کچھ نہیں کرسکتا۔
- زندگی میں درحقیقت غلطیاں نہیں بلکہ عبرت و سبق ہوتے ہیں۔
- اگر تمہیں کوئی چیز پسند نہ ہو تو اسے بدل دو، اور اگر اسے بدلنے کی طاقت نہ ہو تو اپنی سوچ کو بدل دو لیکن کبھی ہتھیار مت ڈالو۔
- نیک بختی ایک ایسا ہتھیار ہے جو بسا اوقات کوشش کرنے سے ملتا ہے۔
- شکریہ اور تعریف سب کے سامنے کرو اور تنقید چپکے سے اور خفیہ طریقے سے کرو۔
- زندگی چکی کے دو پاٹوں کا نام ہے یا تو وہ ہمیں پیس ڈالے گی یا کندن بنا دے گی۔
- "میں نہیں کرسکتا" میں سے "نہیں" کا لفظ نکال دو۔
- ہم ہواؤں کا رخ نہیں بدل سکتے لیکن ہم بادبانوں کا رخ ہواؤں کے مطابق ضرور پھیر سکتے ہیں۔

ضرورت اس امر کی ہے کہ ہم لوگ حوصلہ مندی سے کام لیں، اور اپنے نفس کو یہ باور کرا دیں کہ حوصلہ مند لوگ ہی بالآخر کامیاب ہوتے ہیں،

ہمیں یاد رکھنا چاہیۓ کہ ہر انسان کے پاس پوشیدہ صلاحیتوں کا ایک خزانہ ہے، جو شاید تجربات کے ابتدائی مراحل میں ظاہر نہ ہوں، لہٰذا ان صلاحیتوں کو اجاگر کرنے کے لئے دلجمعی کے ساتھ بہت سے تجربات، محرکات، مطالعوں اور کوششوں کی ضرورت ہوگی۔

اسی طرح یہ بھی ضروری ہے کہ ہم لوگ اپنی کوششوں کو جاری رکھیں، تاکہ ایک پسندیدہ شخصیت کے حامل بن سکیں۔ لیکن افسوس ہم اپنے آپ کو زندگی کے رحم وکرم پر چھوڑ کر اپنے کاموں کو حالات اور دوسروں کے سپرد کر دیتے ہیں، گویا ہمیں اپنے مستقبل کو اپنی مرضی کے مطابق ڈھالنے اور اسے تشکیل دینے اور اسے روشن بنانے میں کوئی دلچسپی نہیں۔ اور اہم بات تو یہ ہے کہ ہم لوگ حقائق اور نتائج سے بھاگتے ہیں۔

۴. ناکامی کو امید میں بدلنا:

ہم لوگ ناکامی اس کو کہتے ہیں کہ اپنے ہدف یا اپنے مطلوبہ ارادے میں کامیاب نہ ہوسکیں۔ لیکن اصل یہ ہے کہ ہم لوگ ناکامی کی اس تعریف سے ناواقف ہیں جہاں جا کر تمام دروازے بند ہوجاتے ہیں، اور وہی اس دنیا کی انتہا ہے۔ ناکامی کی تعریف میں اس قدر سختی سے کام نہ لیا جائے کہ تمام دنیا ہمارے سامنے اندھیر ہو جائے، بلکہ ہم اس ناکامی کو اپنے لئے ایک مہارت اور تجربہ سمجھیں، حدیث شریف میں ہے جس کا مفہوم کچھ یوں ہے: (جو چیز تمہیں مل گئی وہ تم سے چھوٹنے والی نہ تھی اور جو چیز تم سے چھوٹ گئی وہ تمہیں ملنی والی

نہ تھی)[۱]۔ دکھوں اور تکلیف بھرے اپنے ناکام ماضی پر حسرت کرنا بھی ایک طرح کی شکست ہے۔

منطق ہمیں اپنی تکالیف کو یکسر فراموش کر دینے اور نئے عزم اور ولولے کے ساتھ نئی زندگی کی شروعات پر ابھارتی ہے، لیکن ہم لوگ بسا اوقات اپنی ناکامیوں کا سبب دوسرے لوگوں یا حالات کو گردانتے ہیں جبکہ حقیقت تو یہ ہے کہ ناکامی دراصل ہمارا یہ اعتراف ہوتا ہے کہ ہم لوگ دوسروں کے ساتھ معاملات نمٹانے میں ناکام رہے ہیں۔

ناکامی کے اسباب اور اس سے بچنے کے طریقے:

(۱) تکبر وغرور: تکبر یہ ہے کہ ہم دوسرے لوگوں کو کمتر سمجھیں، لہٰذا متکبر اور مغرور شخص کو دوسرے لوگوں سے علیحدہ رکھنے کی ضرورت ہے، اور اسے نبی کریمﷺ کا یہ فرمان بار بار یاددہانی کے طور پر سنانا چاہئے جس میں آپﷺ نے فرمایا "وہ شخص جنت میں نہیں جائے گا جس کے دل میں رتی برابر بھی تکبر ہوگا"[۲]۔ تکبر اور بڑائی سے بچنے کے لئے:

- دوسروں کی بات غور سے سنو اور یہ مت سوچو کہ ہر بات آپ کی بات کی تردید، تنقیص یا تنقید میں کہی گئی ہے۔

[۱]۔ابن ماجہ نے اسے اپنے مقدمے میں باب فی القدر نمبر (۷۷) میں ذکر کیا۔

[۲]۔امام احمد نے اسے اپنی مسند میں (۶۵۲۶) پر روایت کیا، اور یہ مسلم شریف (۹۱) میں بھی موجود ہے۔

- جو کام دوسرے لوگ کرنا چاہیں اس میں ان کی مدد کرو، اور جو کام خود کر سکو دوسروں سے مدد مت مانگو۔
- لوگوں کو یہ باور کرائیں کہ جو بات وہ تم سے کہہ رہے ہیں تم اسے اچھی طرح سمجھ چکے ہو۔

(ب) سازش، نمود ونمائش اور دھوکہ دہی: سازش نمود ونمائش اور دھوکہ دہی سے بھرپور زندگی گزارنے والے لوگ خود کو یہ سمجھتے ہیں کہ لوگ انہیں بہت پسند کرتے ہیں، جبکہ حقیقت تو یہ ہے کہ دکھلاوا کرنے والا اور دھوکے باز ایک بے لذت زندگی گزار رہا ہوتا ہے۔ ایسے لوگ خود کو اپنی طاقت کے بل بوتے پر کامیاب تصور کرتے ہیں، ان کی یہی سوچ بالآخر انہیں دوسرے لوگوں کی نظروں میں ناپسندیدہ اور قابل نفرت بنا دیتی ہے۔

(ج) جارحیت: زور آور اور آمریت پسند لوگ جارحیت کو ہی ذاتی قوت کا سرچشمہ سمجھتے ہیں، یہ بات درست نہیں، کیونکہ جاذبیت یعنی دلی لگاؤ اور بزور بازو اپنی برتری منوانے میں بہت فرق ہے، محبت یا جاذبیت یہ ہے کہ ایک شخص اپنی اعلیٰ ترین صلاحیتوں کے طفیل کسی کے دل میں گھر کر جائے، جبکہ بزور بازو برتری منوانے کے لئے صرف اور صرف جارحیت کا سہارا لینا پڑتا ہے، جو کہ بغض اور نفرت کا موجب بنتی ہے۔

وہ امور جن میں کوئی شخص کسی کی حق تلفی کررہا ہو تو اس سے نمٹنے کے لئے ایک آدمی کے پاس تین طریقے ہیں:

- یا تو سر تسلیم خم کردے، اس سے دوسرا شخص اپنی ذات تک محدود ہو جائے گا اور خاموش ہوجانے میں ہی عافیت سمجھے گا۔
- یا وہ طاقت سے جواب دیگا اور سخت غصہ کریگا، ایسی صورت میں وہ دوسروں کی نظروں میں گر جائے گا، اور ایسی لڑائیوں میں گھِر جائے گا جس کا مقابلہ کرنے کی اس میں سکت نہیں ہوگی۔
- یا وہ اپنی بات منوانے اور اپنی دلی مرادوں کی برآوری کے لئے کوشش کریگا، اور اپنے حقوق واپس لینے کیلئے جدوجہد کریگا، اس صورت میں وہ ایک مثبت اور فعال طریق کار اختیار کرکے اپنی بات منوا کر دوسروں کی نظروں میں قابل احترام بن سکتا ہے۔

(د) غصہ: ماہرین نفسیات کا کہنا ہے کہ غصہ انسانی جسم کی اس اضطرابی کیفیت کو کہتے ہیں جس میں ایک شخص مار کٹائی یا لفظی مخاصمت کی راہ اپنانے پر مجبور ہوجاتا ہے، غصہ کی سب سے بڑی وجہ کسی انسان کی یہ سوچ ہوتی ہے کہ اسکے ساتھ زیادتی کی جا رہی ہے یا اس کی بے عزتی کی گئی، یا وہ سمجھتا ہے کہ اس کے گھریلو امور اس کی پسند کے مطابق نہیں بلکہ اس کی توقعات اور امنگوں کے برخلاف چل رہے ہیں۔ غصے کی حالت میں اپنے آپ پر قابو پانے کی کوشش کرو، غصہ تو ہر شخص کی فطرت اور بشری وجود کا جزو لاینفک ہے، غصہ کی وہ حالت جس میں ایک شخص خود کو کنٹرول کرسکے کسی حد تک قابل برداشت ہے، تاہم وہ غصہ جس میں ایک انسان خود کو قابو میں نہ رکھ سکے تو یہ حالت غصہ

آور کے لئے انتہائی نقصان دہ ہوسکتی ہے۔ایک حدیث مبارکہ میں حضرت ابوہریرہ رضی اللہ عنہ سے مروی ہے کہ ایک شخص نے نبی کریم ﷺ سے عرض کیا: "مجھے نصیحت کیجئے" تو نبی کریم ﷺ نے اس سے فرمایا : "غصہ مت کرو"[1]، اس نے بار بار یہی پوچھا آپ نے بار بار یہی فرمایا کہ غصہ نہ کیا کرو۔ سوال کرنے والے کا کہنا ہے کہ جب نبی کریم ﷺ یہ ارشاد فرما رہے تھے تو میں سمجھا کہ پورا کا پورا شر اور برائی غصے میں ہے۔ نبی کریم ﷺ نے اس سے نمٹنے کی کیا خوب ترکیب بتلائی ہے، آپ ﷺ نے فرمایا: "جب تم میں سے کسی شخص کو غصے آئے تو اگر وہ کھڑا ہو تو بیٹھ جائے، اور پھر بھی غصہ ختم نہ تو لیٹ جائے"[2]۔ حضرت ابوہریرہ رضی اللہ عنہ ایک اور حدیث میں روایت فرماتے ہیں کہ نبی کریم ﷺ نے فرمایا: "طاقتور وہ شخص نہیں جو کسی کو پچھاڑ دے، طاقتور تو وہ شخص ہے جو غصہ میں خود پر قابو رکھ سکے"[3]۔ اور ایک دوسری حدیث میں ہے "طاقتور وہ شخص نہیں ہے جو دوسروں پر غالب آجائے بلکہ وہ ہے جو اپنے نفس پر غالب آجائے"[4]۔

[1]-بخاری شریف نمبر (٦١١٦) ترمذی شریف (٢٠٢٠) بیہقی ١٠/١٠٥۔

[2]-امام احمد نے نمبر (٢١٣٤٨) پر داود نے (٤٧٨٢) پر اسے ذکر کیا۔

[3]-بخاری شریف نمبر (٦١١٤) مسلم شریف نمبر (٢٦٠٩) احمد (٧٢١٩)۔

[4]-نسائی نے اسے دن اور رات کے معمولات میں نمبر (٣٩٧) پر نقل کیا۔

وہ غصہ جس میں ایک شخص خود پر قابو میں نہ رکھ سکے اس کی قدر ومنزلت گھٹاتا ہے، غصہ کی ایک ابتداء ہے ایک وسط اور ایک انتہا ہے، غیظ وغضب میں فرق ہے، غیظ غصے کی انتہاء کو کہتے ہیں غیظ کی ابتداء تو معلوم ہے انتہا نامعلوم، اللہ تعالیٰ جل جلالہ کا فرمان ہے: ﴿الَّذِينَ يُنفِقُونَ فِي السَّرَّاءِ وَالضَّرَّاءِ وَالْكَاظِمِينَ الْغَيْظَ وَالْعَافِينَ عَنِ النَّاسِ ۗ وَاللَّهُ يُحِبُّ الْمُحْسِنِينَ﴾ ترجمہ: "جو آسودگی اور تنگی میں (اپنا مال خدا کی راہ میں) خرچ کرتے ہیں اور غصے کو روکتے اور لوگوں کے قصور معاف کرتے ہیں اور خدا نیکوکاروں کو دوست رکھتا ہے"[1]۔ اور حضرت انس رضی اللہ عنہ سے روایت ہے، نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے ارشاد فرمایا: "جو شخص غصہ نکالنے پر قادر تھا پھر بھی غصہ کو پی گیا، اللہ تعالیٰ اسے روزِ قیامت سب کے سامنے بلائیں گے اور اسے کہیں گے کہ حور عین میں سے جو تمہیں پسند ہو لے لو"[2]۔

جب تک کوئی شخص اپنا غصہ نکال نہ لے اس کا غصہ دل میں ہی ابلتا رہتا ہے اور بڑھتے بڑھتے انتہائی کیفیت تک پہنچ جاتا ہے، اس کیفیت سے بچاؤ کا طریقہ یہ ہے کہ جونہی کسی بات پر غصہ آئے اس بات کی تہہ تک جانے کی کوشش کریں، اور اپنی توجہ انسانوں کے بجائے حالات کی جانب مبذول کردیں، اور جس شخص پر غصہ ہو اسے یہ باور کرائیں کہ تمہیں اس کی ذات پر غصہ نہیں بلکہ اس کی اس زیادتی پر غصہ ہے جس کا تم قولی یا فعلی طور پر شکار بنے۔

1- سورۃ آل عمران (۱۳۴)

2- احمد نے نمبر (۱۵۶۳۷) ترمذی نے (۲۰۲۱)، (۲۴۹۳) ابوداود نے (۴۷۷۷) ابن ماجہ نے (۴۱۸۶) پر اسے نقل کیا۔ اور یہ حدیث حسن ہے۔

اور اس غصہ کو بڑھنے نہ دیں کیونکہ یہ انتہائی برے انجام تک بھی پہنچا سکتا ہے۔ اسی طرح یہ بات بھی یاد رکھنی چاہیئے کہ غصہ ایک فطری امر ہے، جب کوئی شخص ہم سے کوئی چیز لے لے اور واپس نہ کرے یا ہمارے جذبات کو ٹھیس پہنچائے، تو غصہ آنا یقینی امر ہے۔ ہم اس شعور کو روک یا بآسانی چھپا نہیں سکتے، کیونکہ ان چیزوں پر ہمیں دسترس حاصل نہیں، لیکن ہم اپنی کوشش سے اس پر قابو پا سکتے ہیں، اور یہی چیز میں آپکے گوش گزار کرنے کا خواہشمند ہوں۔

ذیل میں غصے سے بچنے کی چند تراکیب بیان کی جا رہی ہیں:

- جلد سو جانا اور فضول کاموں میں شب بیداری سے اجتناب۔
- سگریٹ نوشی اور نشہ آور چیزوں کے استعمال سے دور بھاگنا۔
- ورزش کی عادت، جس سے انسانی طبیعت میں ٹھہراؤ آتا ہے۔
- کثرت سے استغفار پڑھنا اور پانچ منٹ تک لمبی لمبی سانسیں لینا تاکہ اعصاب کو استراحت ملے۔
- بیوی کو چاہیئے کہ وہ ایسے امور سے احتراز برتے جن سے شوہر کو غصہ آئے۔ ایک گھر کی فضا ہمیشہ خوشگوار رہے اس کے لئے بیوی کو چاہیے کہ وہ ایسی باتیں سیکھے جن سے شوہر کا غصہ ٹھنڈا ہوتا ہو۔
- اگر شوہر کو کسی بات یا مطالبے پر غصہ آجائے تو لڑنے جھگڑنے کے بجائے اپنے، اپنے بچوں اور شوہر کے بہترین مستقبل کے لئے وقتی طور پر خاموشی اختیار کرلے اور جب غصہ ٹھنڈا ہو تو بات کرلے۔

- شوہر کو چاہیئے کہ وہ اپنے نفس کا محاسبہ کرے اور اپنے آپ کو غصہ پی جانے کا عادی بنائے، یاد رکھنا چاہیئے کہ غصے سے معاملات حل ہونے کے بجائے مزید پیچیدہ ہوتے ہیں۔
- انسانی شخصیت پر غصہ کے انتہائی مہلک اور ناپسندیدہ اثرات مرتب ہوتے ہیں ۔
- غصہ کا ایک مثبت پہلو یہ ہے کہ غصے کرنے والا کسی معاملے میں غصے کا اظہار کر کے مدمقابل کو بات چیت یا مکالمے کے لئے آمادہ کرسکتا ہے جس کی وجہ سے دوبارہ بگاڑ پیدا ہونے کے آثار معدوم ہوجاتے ہیں۔

مکالمہ سماجی تعلقات کی ایک صورت

مکالمہ (دو یا دو سے زیادہ آدمیوں کا مل بیٹھ کر کسی اختلافی مسئلہ پر اس نیت سے بات چیت کرنا کہ لڑائی جھگڑے اور تعصب سے دور رہتے ہوئے کسی مسئلہ کا بہترین حل تلاش کیا جائے۔

مکالمہ حکم خداوندی جل جلالہ، دین کا بنیادی اصول، ایک مسنون عمل اور نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم کے صحابہ کرام رضی اللہ عنہم کو بتلائے ہوئے طریقوں میں سے ایک طریقہ ہونے کے ساتھ ساتھ انسانوں کو ایک دوسرے کو سمجھنے کے لئے ایک بشری ضرورت ہے۔ کیونکہ انسان آپس میں ایک دوسرے کے ساتھ رابطوں اور تعلقات کے بغیر ایک لمبے عرصہ تک نہیں رہ سکتے۔

سماجی تعلقات میں مکالمے کی اہمیت

انسانوں میں اختلافات ایک فطری تقاضا اور ایک ایسی حقیقت ہے جسے اللہ سبحانہ وتعالی نے اپنی کتاب عظیم یوں فرمایا ہے :﴿ وَلَوْ شَآءَ ٱللَّهُ لَجَعَلَكُمْ أُمَّةً وَٰحِدَةً وَلَٰكِن لِّيَبْلُوَكُمْ فِى مَآ ءَاتَىٰكُمْ ۖ فَٱسْتَبِقُوا۟ ٱلْخَيْرَٰتِ ۚ إِلَى ٱللَّهِ مَرْجِعُكُمْ جَمِيعًا فَيُنَبِّئُكُم بِمَا كُنتُمْ فِيهِ تَخْتَلِفُونَ ﴾[1] ترجمہ: اور اگر اللہ چاہتا تو تم سب کو ایک ہی شریعت پر کردیتا مگر جو حکم اس نے تم کو دیئے ہیں اُن میں وہ تمہاری آزمائش کرنا چاہتا ہے سو نیک کاموں میں ایک دوسرے سے آگے بڑھو۔ تم سب کو اللہ کی طرف لوٹ کر جانا ہے پھر جن باتوں میں تم کو اختلاف تھا وہ تم کو بتا دے گا۔

اختلافات سے نمٹنے کا بہترین طریقہ مکالمہ ہی ہے، اس کے ذریعے اختلافات کا حل تلاش کیا جاتا اور فریقین کے مابین تعارف اور ہم آہنگی کی راہیں ہموار ہوتی ہیں، یہ لوگوں کو آپس کی پھوٹ، نفرت اور تفرقہ بازی سے بچاتا ہے۔

بہت سے سماجی، خاندانی اور ازدواجی تعلقات اور روابط کے ٹوٹنے کا سبب جاننے والے ماہرین اس نتیجے پر پہنچے ہیں کہ تعلقات ٹوٹنے کا بنیادی سبب خوشگوار تعلقات اور مکالمہ کا ناپید ہونا حالات پر غور وخوض کا فقدان، غصہ کے سامنے ہتھیار ڈال دینا، دوسروں کے بارے میں ہمدردی کے جذبات سے عاری ہونا، کانوں کا کچا ہونا اور فریق مخالف کے ساتھ سرد مہری سے پیش آنا ہے۔ انتہائی دکھ کی بات ہے کہ مکالمہ اور بات چیت کے فقدان نے کتنے ہی خاندانوں کو توڑ دیا اور کتنے ہی والدین اپنے پیارے بیٹوں سے محروم ہوگئے۔

---

[1] - سورۃ المائدۃ:۴۸۔

ایک تعمیری مکالمہ تعلقات بنانے، معاملات حل کرنے اور آپس میں محبت و ہم آہنگی کو فروغ دے کر اختلافات اور جدائیوں سے بچانے اور دلوں پر خوشگوار اثرات مرتب کرنے میں اہم کردار ادا کرتا ہے۔

ذیل میں ہم مکالمہ کے حق میں دو ایسے واقعات بیان کرنے جارہے ہیں جن کی بدولت خوشگوار تعلقات بحال ہوئے، ہم آہنگی کو فروغ ملا اور جھگڑے اور اختلاف ختم ہوکر ایک دوسرے کو منانے اور اپنی غلطی سے رجوع کرنے کے مواقع میسر آئے۔

پہلا واقعہ:

غزوہ حنین کے موقع پر نبی کریمﷺ اور انصار کے مابین ہونے والا مکالمہ جب حضور اکرمﷺ نے مال غنیمت قریش اور بعض عرب قبائل میں تقسیم کردیا اور انصار کو اس میں کچھ نہ دیا، جس کو امام طبری نے "تاریخ طبری" میں یوں نقل کیا کہ "حضورﷺ مال غنیمت تقسیم کرنے لگے تو آپﷺ نے قریش اور عرب قبائل کو تو اس میں سے دیا، لیکن انصار کو اس میں کچھ حصہ نہ دیا، جس کا انہوں نے بہت برا منایا، ان میں سے بعض تو کہنے لگے کہ (العیاذ باللہ): "نبی کریمﷺ اپنی قوم سے مل گئے ہیں، تو حضرت سعد بن عبادہ نے رسول اللہﷺ کو اس واقعہ کی خبر دی، تو نبی کریمﷺ نے پوچھا (اے سعد تم کس طرف ہو)؟ سعد نے کہا میں اپنی قوم کے ساتھ ہوں، تو آپﷺ نے فرمایا اپنی قوم کو اکٹھا کرکے میرے پاس لے آؤ۔ تو حضرت سعد انہیں اکٹھا کرکے حضور نبی کریمﷺ کے پاس لے آئے۔ آپﷺ نے فرمایا: میرے پاس تمہارے بارے

میں یہ کیسی بات پہنچی ہے؟ کیا تم لوگ گمراہ نہیں تھے کہ میری بدولت اللہ تعالی نے تمہیں ہدایت دی؟ کیا تم فقیر نہیں تھے کہ اللہ تعالی نے تمہیں میری برکت سے مالدار کردیا؟ کیا تم آپس میں دشمن نہیں تھے کہ اللہ تعالی نے تمہارے دلوں میں میرے طفیل الفت ڈال دی؟ کہنے لگے اے اللہ کے رسول خدا کی قسم ایسا ہی ہے، اور اللہ تعالی اور اس کے رسول کا ہم پر بہت فضل واحسان ہے، آپ ﷺ نے فرمایا: تم مجھے جواب کیوں نہیں دیتے؟ کہنے لگے: ہم آپ کو کیا جواب دے سکتے ہیں؟ آپ ﷺ نے فرمایا: اگر تم چاہتے تو کہہ سکتے تھے اور تمہاری بات بھی سچ ہوتی کہ "جب آپ ﷺ ہمارے پاس آئے تو لوگ آپ کو جھٹلارہے تھے سو ہم نے آپ پر ایمان لایا... آپ ناامید تھے سو ہم نے آپ کی مدد کی... آپ دربدر کی ٹھوکریں کھا رہے تھے سو ہم نے آپ کو ٹھکانہ دیا... آپ تنگ دست تھے ہم نے آپ کی دادرسی کی..."، اے قوم انصار کیا تمہارے دلوں میں دنیا کی طلب آگئی ہے۔ میں نے اس مال ودولت کے ذریعے ان (اہل قریش) کے دل جیتنے کی کوشش کی تاکہ وہ اسلام لے آئیں، اور تمہیں میں نے تمہارے اسلام کے سپرد کر دیا، کیا تم اس بات پر خوش نہیں کہ لوگ بکریاں اور اونٹ لے کر چلے جائیں اور تم رسول خدا کو اپنے ساتھ لے جاؤ؟ قسم ہے اس ذات کی جس کے قبضہ میں میری جان ہے اگر ہجرت نہ ہوتی تو میں تمہی میں سے ایک شخص ہوتا، اگر لوگ کسی گھاٹی کی جانب جارہے ہوں اور انصار بھی کسی گھاٹی کی جانب جا رہے ہوں تو میں انصار کی گھاٹی کی جانب جاتا، اے اللہ انصار پر رحم فرما، انصار کے بیٹوں پر رحم فرمایا، ان کے بیٹوں کے

بیٹوں پر رحم فرما) راوی کہتے ہیں، لوگ اتنا روئے اتنا روئے کہ ان کی داڑھیاں آنسوؤں سے تر ہوگئیں، اور کہنے لگے ہم اللہ کے رسول ﷺ کی تقسیم اور حصے پر راضی ہیں اس کے بعد وہ منتشر ہوگئے۔

کہنے کا مقصد یہ ہے کہ نبی کریم ﷺ اور انصار کے مابین ہونے والی اس کامیاب بات چیت سے مکالمہ کی اہمیت کا اندازہ ہوتا ہے کہ کس طرح نبی کریم ﷺ نے مکالمے کی بدولت انہیں مطمئن کرنے اور مال غنیمت کی تقسیم پر نہ صرف شاداں وفرحاں رہنے بلکہ اپنی غلطی پر رونے اور تقسیم پر راضی ہونے پر مجبور کردیا یہاں تک کہ وہ خوشی اور سرور میں یہ کہہ اٹھے کہ ہم حضور ﷺ کی تقسیم اور حصے پر راضی ہیں۔

دوسرا واقعہ:

مکالمے کی اہمیت کے بارے میں دوسرا واقعہ حضرت ابن عباس رضی اللہ عنہ اور خوارج کے درمیان ہونے والا وہ مکالمہ ہے جب حضرت علی رضی اللہ عنہ نے حضرت ابن عباس رضی اللہ عنہ کو ان سے بات چیت کے لئے بھیجا، آپ رضی اللہ عنہ ایک خوبصورت لباس زیب تن کئے ہوئے تھے، انہوں نے آپ رضی اللہ عنہ سے کہا: اے ابن عباس کیوں آئے ہو؟ اور یہ کیسا لباس پہن رکھا ہے؟

آپ رضی اللہ عنہ نے فرمایا: جہاں تک لباس کا تعلق ہے تو اس میں کوئی برائی نہیں، اللہ کی قسم رسول اللہ ﷺ نے بھی اسی طرح کا لباس زیب تن فرمایا تھا، پھر یہ آیت تلاوت فرمائی: ﴿قُلْ مَنْ حَرَّمَ زِينَةَ ٱللَّهِ ٱلَّتِىٓ أَخْرَجَ لِعِبَادِهِۦ وَٱلطَّيِّبَٰتِ مِنَ

ٱلرِّزۡقِۚ قُلۡ هِيَ لِلَّذِينَ ءَامَنُواْ فِي ٱلۡحَيَوٰةِ ٱلدُّنۡيَا خَالِصَةٗ يَوۡمَ ٱلۡقِيَٰمَةِۗ كَذَٰلِكَ نُفَصِّلُ ٱلۡأٓيَٰتِ لِقَوۡمٖ يَعۡلَمُونَ ﴿٣٢﴾[1] ترجمہ: "پوچھو تو کہ جو زینت وآرائش اور کھانے پینے کی پاکیزہ چیزیں اللہ تعالی نے اپنے بندوں کے لئے پیدا کی ہیں ان کو حرام کس نے کیا ہے؟ کہہ دو کہ یہ چیزیں دنیا کی زندگی میں ایمان والوں کے لئے ہیں اور قیامت کے دن انہی کا حصہ ہوں گی، اسی طرح اللہ اپنی آیتیں سمجھنے والوں کے لئے کھول کھول کر بیان فرماتا ہے۔

کہنے لگے اچھا آپ ہمارے پاس کس لئے آئے ہیں؟

آپ نے فرمایا: اے خوارج میں تمہارے پاس صحابہ کرام کی جانب سے آیا ہوں، اور اے قوم خوارج تمہاری صفوں میں تو کوئی بھی صحابی رسول نہیں، اور میں تمہارے پاس حضور اکرم ﷺ کے چچا زاد بھائی (یعنی حضرت علی بن ابی طالب) کی طرف سے آیا ہوں، اُن لوگوں پر قرآن نازل ہوا اور وہ اس کی تفسیر کو زیادہ بہتر سمجھتے ہیں، میں تمہارے پاس اس لئے آیا ہوں کہ ان کی بات تم تک پہنچاؤں اور تمہاری بات ان تک پہنچاؤں، میں تمہارے اور ان کے درمیان پیغام رساں ہوں۔

[1] ۔سورۃ اعراف: ۳۲۔

ان میں سے بعض لوگ کہنے لگے : ابن عباس سے بات چیت اور بحث مباحثہ نہ کرو، کیونکہ اللہ تعالی نے قریش کے متعلق فرمایا: ﴿بَلْ هُمْ قَوْمٌ خَصِمُونَ ﴿٥٨﴾﴾ [1] ترجمہ: حقیقت یہ ہے کہ یہ لوگ ہیں ہی جھگڑالو۔

جب انہیں شکست کا خوف دامن گیر ہوا تو کہنے لگے یہ تو جھگڑالو آدمی ہے! اور بعض نے کہا ٹھہرو ذرا ہم بھی سنیں یہ شخص کیا کہتا ہے؟

حضرت ابن عباس فرماتے ہیں کہ ان میں دو یا تین آدمیوں نے مجھ سے بات کرنے کی کوشش کی، میں نے ان پوچھا تمہیں حضرت علی ابن ابی طالب سے متعلق کیا اعتراض ہیں؟

انہوں نے کہا: تین اعتراض ہیں۔

آپ نے پوچھا : کہو وہ کیا اعتراضات ہیں؟

کہنے لگے: علی بن ابی طالب نے کتاب اللہ کے بارے میں فیصلہ کا اختیار لوگوں کو دے دیا ہے(واقعہ تحکیم مشہور ہے)، جبکہ اللہ تعالی فرماتے ہیں ﴿إِنِ ٱلْحُكْمُ إِلَّا لِلَّهِ﴾ [2] ترجمہ: حکم اللہ ہی کے لئے ہے۔

آپ نے کہا : یہ پہلی بات ہوئی، دوسری بات کیا ہے؟

---

[1]۔سورۃالزخرف: ۵۸

[2]۔سورۃالانعام: ۵۷۔

کہنے لگے: حضرت علی رضی اللہ عنہ نے قتال تو کیا لیکن دشمن یعنی ان کی عورتوں کو قیدی نہیں بنایا، تو اگر انہیں اس لئے قید نہیں کیا کہ وہ مسلمان تھے تو ان سے لڑائی کرنا ہی حرام تھا، اور اگر وہ کافر تھے تو انہیں قیدی کیوں نہیں بنایا۔

آپ رضی اللہ عنہ نے کہا: یہ دوسری تھی تیسری کیا ہے؟

کہنے لگے: تیسری یہ کہ انہوں (علی بن ابی طالب) نے مؤمنین کی امارت سے خود کو دست بردار کر دیا ہے۔

آپ رضی اللہ عنہ نے پوچھا: کیا تمہاری بات ختم ہوچکی؟

کہنے لگے: ہاں

آپ رضی اللہ عنہ نے فرمایا: پہلی بات جو تم یہ کہتے ہو کہ انہوں نے لوگوں کو منصف بنا لیا ہے تو اللہ تعالی قرآن کریم میں فرماتے ہیں: ﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَقۡتُلُواْ ٱلصَّيۡدَ وَأَنتُمۡ حُرُمٞۚ وَمَن قَتَلَهُۥ مِنكُم مُّتَعَمِّدٗا فَجَزَآءٞ مِّثۡلُ مَا قَتَلَ مِنَ ٱلنَّعَمِ يَحۡكُمُ بِهِۦ ذَوَا عَدۡلٖ مِّنكُمۡ ﴾[1] ترجمہ: مؤمنو! جب تم احرام کی حالت میں ہو تو کسی شکار والے جانور کا شکار مت کرنا، "اور جو تم میں سے جان بوجھ کر اسے مارے تو وہ اس کا بدلہ دے اور بدلہ یہ ہے کہ اسی طرح کا وہ چوپایہ جسے تم میں سے دو معتبر شخص مقرر کریں قربانی کردے"۔

1- سورۃ المائدۃ:۹۵

تو وہ صورت جس میں ایک انسان ایک شکار کو قتل کرے اس کے لئے اللہ تعالی نے دو حکم مقرر کئے، تو خدا را مجھے بتلاؤ! مسلمانوں کے جان ومال کے لئے حکم مقرر کرنا زیادہ اہم ہے یا وہ جس میں ایک انسان ایک شکار کو قتل کردے؟

کہنے لگے نہیں بلکہ مسلمانوں کے جان ومال کے بارے میں حکم مقرر کرنا زیادہ اہم ہے۔

پھر فرمایا: ارشاد باری تعالی ہے: ﴿ وَإِنْ خِفْتُمْ شِقَاقَ بَيْنِهِمَا فَابْعَثُوا حَكَمًا مِّنْ أَهْلِهِۦ وَحَكَمًا مِّنْ أَهْلِهَآ إِن يُرِيدَآ إِصْلَٰحًا يُوَفِّقِ ٱللَّهُ بَيْنَهُمَآ ۗ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ عَلِيمًا خَبِيرًا ﴿٣٥﴾ ﴾ (1)

ترجمہ: اور اگر تم لوگوں کو معلوم ہو کہ میاں بیوی میں اَن بن ہے تو ایک منصف مرد کے خاندان میں اور ایک منصف عورت کے خاندان میں سے مقرر کرو۔ وہ اگر صلح کرنا چاہیں گے تو اللہ ان میں موافقت پیدا کردے گا۔ کچھ شک نہیں کہ اللہ سب جانتا اورسب باتوں سے باخبر ہے۔

لہذا اس آیت کی رو سے کیا وہ منصفی جو مسلمانوں کے جان ومال کے لئے ہو زیادہ اہم ہے یا وہ جو چند عورتوں کے فیصلے کے بارے میں؟ کہنے لگے نہیں، بلکہ جو منصفی مسلمانوں کی جانوں کے بارے میں ہو وہ زیادہ اہم ہے۔

پھر پوچھا: کیا تمہاری پہلی بات کا جواب تمہیں مل گیا۔

کہنے لگے : ہاں۔

1- سورۃ النساء:۳۵

فرمایا: تمہارا دوسرا اعتراض کہ قتال تو کیا لیکن غلام نہیں بنایا، تو کیا تم اپنی ماں عائشہ رضی اللہ عنہا کو غلام بناتے؟ کیونکہ مدمقابل میں تو وہ تھیں، کیا تم انہیں اپنی لونڈی بناتے، اگر تم ایسا کہتے ہو تو تم کفر کرتے ہو، اور اگر تم کہتے ہو وہ تمہاری ماں نہیں ہیں تو پھر بھی تم کفر کرتے ہو۔ یہ جواب سن کر وہ حد درجہ شرمندہ ہوئے اور ان کی گردنیں جھک گئیں۔

کہنے لگے : اور تیسرا اعتراض؟

فرمایا: تمہارا کہنا کہ حضرت علی رضی اللہ عنہ نے خود کو اہل ایمان کی امارت سے علیحدہ کرلیا، اور اگر وہ امیر المؤمنین نہیں ہیں تو وہ امیر الکافرین ہوئے، کیونکہ نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے جب ابوسفیان اور سہیل بن عمرو سے حدیبیہ کے مقام پر صلح پر دستخط کیے تو آپ نے معاہدہ نامہ پر "محمد رسول اللہ" لکھا جس پر وہ کہنے لگے کہ اگر ہم آپ کو رسول اللہ مانتے تو کبھی آپ کے خلاف نہ لڑتے، آپ اپنے اور اپنے والد کا نام لکھیں۔ تو نبی کریم صلی اللہ علیہ وسلم نے رسول اللہ مٹا کر لکھا " یہ وہ شرائط ہیں جن پر محمد بن عبد اللہ نے صلح کی"۔

اس مکالمے کے نتیجے میں دو ہزار کے قریب خوارج نے توبہ تائب ہو کر رجوع کرلی اور باقی لوگ اپنی سوچ پر قائم رہے جن کے خلاف حضرت علی رضی اللہ عنہ نے جنگ لڑی۔

ملاحظہ فرمائیں کس طرح ایک سمجھدارانہ با مقصد مکالمے نے بہت سارے خوارج کو متاثر کیا اور انہیں اپنی غلطی سے رجوع کرنے پر مجبور کیا، اور ایک ہی

نشست میں اور صرف چند منٹوں کے اندر اندر ان میں دو ہزار شخص رجوع کرتے ہوئے اہل سنت والجماعت کے مذہب کی جانب واپس پلٹ آئے۔

آج کل ہمارے معاشرے میں مکالمے کی جانب توجہ بہت ہی کم یا بالکل ناپید ہوچکی ہے، جس کی وجہ سے آئے دن مشکلات، اختلافات اور لڑائیاں جنم لیتی رہتی ہیں۔ لہٰذا لوگوں میں مکالمے کو ترویج دینے اور اس کی اہمیت اجاگر کرنے کی ضرورت ہے تاکہ انسان معاشرے میں اپنا مقام بناتے ہوئے دوسرے لوگوں کے ساتھ بہترین تعلقات استوار رکھ سکے، اور تاکہ وہ :

- مختلف سوچوں کو سمجھ اور پڑھ سکے۔
- دو علیحدہ طرح کی سوچوں کو قریب سے جانچ سکے۔
- فریق مخالف کی سوچوں کو جان سکے(اور یہ نہایت ضروری چیز ہے)۔
- ایسا درمیانہ راستہ نکال سکے جس پر دونوں فریقین رضا مند ہو سکیں۔
- معاشرے میں سے اختلافات اور لڑائیوں کا خاتمہ ممکن ہو سکے۔

نتیجہ خیز مکالمے کے آداب:

ایک مفید، مؤثر اور نتیجہ خیز مکالمے کے لئے مکالمے کے آداب وفنون کوملحوظ خاطر رکھنا نہایت ضروری ہے۔ کیونکہ جو شخص مکالمے میں مہارت نہ رکھتا ہو یا اس کے آداب و اخلاقیات سے بے بہرہ ہو وہ زندگی میں جلد ناکام ہوجاتا ہے۔

ذیل میں ہم ایک کامیاب مکالمے کے آداب اور ایک اچھے مکالمہ باز کی صفات بیان کر رہے ہیں:

۱. خلوص نیت اور اللہ تعالیٰ کی جانب متوجہ ہو کر اچھائی کی توفیق اور برائی سے بچنے کی دعا مانگی جائے، ایک مکالمہ باز کے لئے ضروری ہے کہ دین کی مدد اور عام لوگوں کی بھلائی اس کا مطمع نظر ہو، شہرت پسندی اور نام کمانا، جہاں نمائی اور دوسروں پر اپنی فوقیت جتلانا مقصود نہ ہو۔ نبی کریم ﷺ نے فرمایا: تمام اعمال کا دارومدار نیتوں پر ہے اور ہر شخص کے لئے وہی ہے جس کی اس نے نیت کی"۔

۲. دوسروں کی بات کو نہایت توجہ اور دلجمعی سے سننا، بات چیت اور مکالمے کا مقصد حق کی تلاش اور حقائق کا ادراک ہونا چاہیئے۔ اچھی بات کہنے کی روش اپنائی جائے، مکالمے میں اپنی بات کسی پر بزور وزبردستی مسلط نہ کی جائے، اسی طرح اپنے رائے اور مشورے میں ہٹ دھرمی، چیلنج و دھونس دھاندلی کی زبان استعمال کرنے سے گریز برتا جائے،، کیونکہ دلوں کا جیت لینا زبردستی اپنی بات منوا لینے سے زیادہ اہم ہے، مدمقابل کو مجبور تو کیا جا سکتا ہے لیکن اسے بخوشی آمادہ کرنا مشکل کام ہے، تم اسے دلیل سے لاجواب تو کرسکتے ہو لیکن اپنی بات زبردستی اس پر نہیں تھوپ سکتے۔

۳. بات چیت کے دوران ہمیشہ بہترین نپے تلے اور مناسب الفاظ استعمال کیئے جائیں، غیر مہذب نا شائستہ گفتگو سے اجتناب ضروری ہےاسی طرح طعن وتشنیع اور کسی کی دل آزاری سے بھی گریز کیا جائے۔ امام بخاریؒ اپنی کتاب الادب المفرد میں نبی کریم ﷺ کا ارشاد نقل فرماتے ہیں جس کا مفہوم ہے: مؤمن طعنے باز لعنت ملامت کرنے والا فحش گو اور بد تمیز نہیں ہوتا"۔

۴. صبر و برداشت کا دامن تھامتے ہوئے پر وقار رہیں، اور مدمقابل کی غلطیوں سے صرف نظر کرتے ہوئے جوش وجذبات اور غصے سے بچیں کیونکہ جذباتیت اور غصہ کامیاب بات چیت میں رکاوٹ ہوگا۔

۵. معاندانہ سوچوں سے نہ صرف باز رہنا، بلکہ ایسی سوچوں سے نمٹنے کے لئے خوش اخلاقی، نرم خوئی اور حکمت کا سہارا لینا۔ حکمت سے مراد یہ ہے کہ دوسرے لوگوں کے ساتھ نہایت نرمی خوش اخلاقی شفقت اور سمجھداری سے اس طرح پیش آنا کہ کبھی سختی کرنے اور کبھی ڈھیل دینے والا رویہ اپنایا جائے۔کیونکہ جب ہر دو فریقین اپنی ہی بات اور رائے منوانے اور دوسروں کی نہ ماننے پر مصر رہتے ہیں تو مکالمہ کا نتیجہ خیز ہونا محال ہو جاتا ہے۔

۶. بات چیت میں ہمیشہ نرمی محبت اور احترام کا عنصر شامل ہو، مدمقابل کو کمتر اور گھٹیا سمجھنے سے اجتناب ضروری ہے۔ متکلم کی بات نہ کاٹنا اور اسے اپنا ما فی الضمیر بیان کرنے کا پورا پورا وقت دینا، اور بوریت وتھکاوٹ کا اظہار کئے بغیر اس کی بات سننا۔ نبی کریم ﷺ کے ایک فرمان کا مفہوم ہے: جب امور میں نرمی کو اپنایا جاتا ہے تو وہ انہیں سرسبز وشاداب بناتی ہے اور جب نرمی سے کام نہ لیا جائے تو امور کی اہمیت ختم ہوکر رہ جاتی ہے۔

۷. بات چیت کے درمیان اپنی آواز کو پست رکھنا کیونکہ حد سے زیادہ بلند آواز نہ تو اچھے اثرات چھوڑتی ہے نہ ہی بلند آواز سے کسی کمزور دلیل کو طاقتور بنایا جا سکتا ہے، طاقتور دلیل کو آواز کی اونچ نیچ کی ضرورت نہیں ہوتی۔

۸. فریق مخالف کو آمادہ کرنے کے لئے مکالمے میں ہمیں عقل ومنطق سے کام لینا چاہئے۔ ایک واقعہ ہے کہ ایک مسلمان شخص حضرت عثمان رضی اللہ عنہ کے بارے میں کہا کرتا تھا کہ وہ یہودی تھے، مسلمانوں نے اسے بڑا سمجھایا کہ وہ مسلمان تھے یہودی نہ تھے، لیکن وہ مانتا ہی نہیں تھا۔ تو حضرت امام ابو حنیفہ رحمۃ اللہ علیہ کو اس کے پاس لے جایا گیا۔ آپ رحمۃ اللہ علیہ نے اس سے کہا: میں تمہاری بیٹی کے لئے رشتے کا ایک پیغام لایا ہوں۔ پوچھنے لگا کس کے ساتھ؟ کہنے لگے، ایک ایسا شخص جو شریف، پاکباز، نیکوکار، خرچ کرنے والا، صاحب حیثیت، دن کو روزہ رکھنے والا اور رات کو نفل پڑھنے والا ہے۔ وہ آدمی کہنے لگا اس سے بڑھ کر اور کیا چاہئے۔ ابو حنیفہ رحمۃ اللہ علیہ نے کہا لیکن اس میں ایک عیب ہے کہ وہ شخص یہودی ہے۔ وہ شخص کہنے لگا اے ابو حنیفہ اللہ تمہاری مغفرت فرمائے، کیا تم چاہتے ہو کہ میں اپنی بیٹی کسی یہودی کے نکاح میں دے دوں؟ ابو حنیفہ رحمۃ اللہ علیہ نے (طنزیہ) فرمایا: اس میں کیا حرج ہے، رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے بھی تو اپنی بیٹی ایک یہودی عثمان کے نکاح میں دے دی تھی، اس پر وہ شخص توبہ تائب ہوکر کہنے لگا، استغفر اللہ حضرت عثمان رضی اللہ عنہ مسلمان تھے یہودی نہ تھے۔

۹. ایک کامیاب مکالمہ باز کے لئے ضروری ہے کہ وہ صاحب بصیرت اور جس موضوع کے بارے میں اسے مکالمہ کا موقع مل رہا ہے اس سے بخوبی واقف ہو، اور جن امور میں اسے دسترس حاصل نہ ہو ان کے بارے میں بات چیت سے گریز کرے۔ خود پسندی سے بچنے کی ضرورت ہے، فریقین

کو چاہیئے کہ آپس کے معاملات میں شخصیت وانسانیت کا احترام ملحوظ رکھیں، اور دل ذاتی تعظیم اور بڑائی کے خیال سے خالی ہو۔

۱۰. ہم میں درست و غلط، اچھے و برے اور حق وباطل میں فرق کرسکنے کی صلاحیت ہو۔ ہمیں کبھی یہ نہیں سوچنا چاہیئے کہ مدمقابل بالکل غلط ہے اور میں ہی برحق ہوں۔

۱۱. سوچ اور صاحب سوچ کے مابین فرق رکھیں۔ جس کا مطلب ہے کہ سوچ کو تو موضوع سخن بنائیں اس پر بحث وتنقید کریں اس میں چاہے نقص نکال لیں لیکن صاحب فکر کو برا بھلا مت کہیں، اور اسے بدنیت نہ سمجھیں۔

۱۲. مکالمے، بات چیت اور رائے کا اظہار کرتے وقت جذبات اور غصے پر کنٹرول رکھیں اور تحمل وبرداشت سے کام لیتے ہوئے پرسکون رہیں ۔

۱۳. مکالمے کے درمیان مسکراہٹ کا دامن ہاتھ سے نہ جانے دیں، مکالمہ باز کی مسکراہٹ حاضرین کومسرور رکھتی ہے، اور تبسم اور مسکراہٹ دلوں کو جیتنے اور انہیں مائل کرنے کا ایک سبب اور نبی کریم ﷺ کے اپنے صحابہ اور دیگر لوگوں کے ساتھ معاملات میں ایک محبوب سنت ہے۔ حضرت ام درداء فرماتی ہیں کہ ابو درداء رضی اللہ عنہ جب بات کرتے تو مسکراتے، میں نے ان سے کہا "کہیں ایسا نہ ہو لوگ تمہیں بات کرتے وقت مسکرانے کی وجہ سے

احمق سمجھ بیٹھیں" تو ابودرداءؓ نے فرمایا: "میں نے جب بھی حضورﷺ کو بات کرتے ہوئے دیکھا آپﷺ کو مسکرا کر بات کرتے ہوئے پایا"[1]

۱۴۔ مکالمے کو انتہائی ادب، خوش اسلوبی، نرم خوئی اور خوبصورت جملوں پر ختم کریں، اور تمام لوگوں کا شکریہ ادا کرتے ہوئے ان سے اپنی وارفتگی کا اظہار کریں، کیونکہ اس طرح کے تشکر آمیز عمدہ جذبات کا اظہار شرکاء اور سامعین کے دلوں پر تادیر حسین یادیں اور عمدہ نقوش مرتب کرتا ہے۔

دوم: شخصی صلاحیت اور سماجی تعلقات پر اسکے اثرات

زمانہ قدیم میں طاقتور شخص اسے کہا جاتا جو بہادر ہوتا، تلوار چلانا جانتا ہوتا، لیکن آج کل کے دور میں انسان کو اس کی علمی صلاحیت کی بنیاد پر طاقتور تصور کیا جاتا ہے، ترکمانستان کے صدر جناب صفر مراد ترکمان باشی اپنی کتاب "روحنامہ" میں رقمطراز ہیں کہ پرانے لوگوں نے دنیا میں طاقت وبہادری کے بل بوتے پر اپنے آپ کو متعارف کروایا، جب کہ آج کے اس ترقی یافتہ دور میں انسان کی پہچان اسکی عقل اور روحانی طاقت کی فراوانی میں مضمر ہے۔

زندگی کو باقی لوگوں کی طرح آسودہ اور خوشگوار گزارنے کے لئے ضروری ہے کہ ہم اپنے اندر پوشیدہ طاقتوں کو اجاگر کریں تاکہ خواب حقیقت کا روپ دھار سکیں۔ ہمارے لئے یہ جاننا بھی ضروری ہے کہ ہم اپنی دلی مرادیں کسی پریشانی، تو تکار، لڑائی جھگڑے اور مشکلات کا شکار ہوئے بغیر کس طریقے سے

---

[1]- احمد نے اسے اپنی مسند میں حدیث نمبر (۲۲۳۶۴) میں روایت کیا۔

حاصل کرسکتے ہیں۔ اس کے ساتھ ساتھ دل کو یہ اطمینان دلانا بھی ضروری ہے کہ فطری حالات سے نبرد آزما تمام انسانوں میں کچھ خامیاں ہوسکتی ہیں، لیکن جب بھی انہیں موقع ملتا یا احساس ہوتا ہے وہ ان خامیوں سے چھٹکارا حاصل کرلیتے ہیں، لہٰذا ایسے مواقع کی تلاش میں رہنا چاہئے جن سے ہم اپنی خامیوں کو خوبیوں سے بدل سکیں۔ اس سے ہم میں خود اعتمادی آئے گی اور روحانی طاقت نصیب ہوگی، لیکن روحانی طاقت کا یہ مطلب ہرگز نہیں کہ دوسرے لوگوں کو زیر کیا جائے یا انہیں تنگ کرکے یا انہیں ڈرا دھمکا کر ان پر اپنا رعب جھاڑا جائے یا ان کے دلوں میں اپنی دھاک بٹھائی جائے۔

صلاحیت سے مراد دوسرے لوگوں کو آمادہ کرنا اور متاثرہ فریق کی ضرورتوں کو پورا کرنا ہے، دوسرے لفظوں میں یوں سمجھیں کہ ہمیں میانہ رو ہونا پڑے گا، یا فلسفہ کی رو سے یوں سمجھیں کہ ہمارے احساسات دوسرے لوگوں کے احساسات سے ہم آہنگ ہونے چاہئیں۔ لہٰذا ضرورت اس امر کی ہے کہ ہمیں اس بات کا اندازہ ہو کہ دوسرے لوگ اپنی زندگیوں میں ہماری اہمیت اور قدر وقیمت کو کس حد تک محسوس کرتے ہیں، ہر شخص فطری طور پر یہی چاہتا ہے کہ وہ دوسرے لوگوں کی نظروں میں معتبر ومقبول ہو اور لوگ اسے پسندیدگی اور قدر کی نگاہ سے دیکھیں۔

سماجی تعلقات قائم کرنا اور انہیں مزید آگے بڑھانا اسی شخصی صلاحیت کے حصول کا ایک ذریعہ ہے۔ ہمیں چاہئے کہ ہم لوگ تعلقات کا حجم اور دائرہ کار بڑھانے کے ساتھ ساتھ پہلے سے موجود تعلقات کو مزید مستحکم ومضبوط کرنے

کی کوشش کرتے رہیں۔ ہمارے تعلقات جس قدر دوسرے لوگوں کے ساتھ بہتر ہوں گے ہم اسی قدر متاثر کن شخصیت کے مالک ہوں گے۔

جب ہم یہ جان چکے کہ انسانی معاملات کی بنیاد ایک ہی سوچ پر استوار ہے اور وہ ہے دوسروں کی ضرورتوں کو پورا کرنا تو ہمیں یہ بھی سمجھ لینا چاہئے کہ ہمارا ہر فعل چاہے اچھا ہو یا برا دوسروں پر ضرور اثر انداز ہوتا ہے، لہٰذا ہم جس قدر دوسرے لوگوں کا احترام کریں گے یا ان کی ذات یا ان کے کاموں کو قدر کی نگاہ سے دیکھیں گے تو لامحالہ دوسرے لوگوں میں بھی ہمارے لئے ویسے ہی جذبات موجزن ہوں گے۔ لوگوں میں ہمارے لئے ایسے جذبات کا ہونا ہماری صلاحیتوں اور متاثر کن شخصیت کو چار چاند لگا دے گا۔ نتیجہ یہ ہوگا کہ کسی کی مدد کے بغیر ہماری دلی تمنا پوری ہوجائے گی، اور ہمیں دوسرے لوگوں کی اہمیت کا بھی اندازہ ہوسکے گا اور ہم لوگوں کی نظروں میں اپنی قدر ومنزلت کو بہتر محسوس کرسکیں گے۔ دوسرے لوگوں کے ساتھ عمدہ تعلقات ہی طاقت کا سرچشمہ ہے۔ سو ہم میں سے جو شخص کسی اچھے عہدہ پر فائز ہو تو اس کے لئے شخصی صلاحیت سے مستفید ہونے کا ایک ہی طریقہ ہے اور وہ یہ کہ وہ اپنے متعلقہ لوگوں کے ساتھ تعاون کرے، سو ہم جتنا اور جس قدر باقی لوگوں کو دیں گے... تعاون کریں گے ... اسی قدر وصول بھی کرسکیں گے۔

ا۔ لوگوں کو پہچاننے کے طریقے:

انسان مختلف قسم کے تجارتی، اقتصادی، معاشرتی یہاں تک شخصی امور کے متعلق بات چیت کرتے ہوئے اپنی بات کی وضاحت میں ۷۰٪ کے قریب مختلف

قسم کی لغوی خصوصیات مثلاً اشارے، حرکات وسکنات، چہرے کی خدوخال اور لہجے میں تیزی ونرمی کا سہارا لیتا ہے۔

اسی طرح کچھ(عمومی) حرکات وسکنات ایسی ہیں جنہیں ہم اپنی عام زندگی میں استعمال کرتے ہیں، جو ہمارے اندازِ کلام کو مزید اجاگر کرنے میں مدد گار ہوتی ہیں، ان میں سے چند اہم حرکات کو ہم ذیل میں بیان کر رہے ہیں جیسا کہ ہم میں کسی شخص کا:

- خوف کی وجہ سے بے حس وحرکت ہو جانا۔
- انکار کی صورت میں پلکوں کو اوپر اٹھانا۔
- غصہ کا برداشت کی حد سے گزرنے کی صورت میں انگلیوں کو چٹکانا۔
- بھولنے کی صورت میں ماتھے پر ہاتھ مارنا۔
- غصہ کو کنٹرول کرنے کے لئے دانت پیسنا۔
- غصہ کی صورت میں اپنی جگہ سے اٹھ کھڑے ہونا۔
- "مجھے کوئی پرواہ نہیں" کے اظہار کے لئے کندھے اچکانا۔
- اپنے آپ کو بچانے کے لئے اپنے دونوں ہاتھوں کو اپنے جسم پر لپیٹ لینا۔
- اسی طرح چہرے کا سرخ ہوجانا حالت شرمندگی کو ظاہر کرتا ہے۔
- حیرت کی حالت میں ناک سکیڑنا۔
- الفت کے اظہار کے لئے آنکھ مارنا۔

ان تمام حرکات وسکنات کا مفہوم واضح ہے، لہٰذا ہم یہاں اس بات کی یاد دہانی اور اعادہ ضروری سمجھتے ہیں کہ اپنی بات کا صحیح مفہوم واضح کرنے کے لئے ہم درست حرکات وسکنات کا سہارا لیں، اور یہ کہنے کی نوبت نہ آئے کہ (میں نے تمہیں غلط سمجھا)، یا بات کرنے والا کہے کہ میں اپنی بات صحیح طرح بیان نہیں کرسکا، کیونکہ ان باتوں سے سننے والا اور سنانے والا دونوں شرمندہ ہوسکتے ہیں۔

چہرہ شناسی: چہرہ شناسی بھی ایک فن کی مانند ہے جس سے کسی شخص کے اندورنی جذبات و احساسات کا اندازہ لگایا جاسکتا ہے۔اس فن میں ماہر شخص مدمقابل کے ساتھ معاملات کو بخیر وخوبی سرانجام دینے میں کامیاب رہتا ہے۔ ہر چہرہ پانچ نمایاں خصوصیات کا حامل ہوتا ہے، ان میں شکل وصورت، ابرو، آنکھیں، ناک اور منہ کی بناوٹ شامل ہے، یہی خصوصیات گوشت وپوست میں ڈھکے ایک انسان کی شخصیت میں پوشیدہ خوبیوں وخامیوں کا پردہ چاک کرتی ہیں۔

چہرہ شناسی کی صلاحیت ایک مضبوط ہتھیار کی مانند ہے، جسے انتہائی سوچ سمجھ اور چابک دستی کے ساتھ دوسرے لوگوں کے احساسات کا احترام کرتے ہوئے استعمال کرنا چاہئے۔

چہرہ پڑھتے وقت ہمیشہ منفی پہلوؤں کے بجائے مثبت پہلوؤں پر توجہ مرکوز رکھی جائے۔ اور یہ بھی یاد رکھنا چاہئے کہ چہرہ شناسی کے طفیل ایک شخصیت میں پوشیدہ تمام امور کا احاطہ ناممکن ہے، لہٰذا ایک چہرہ پڑھ کر آپ یہ نہیں کہہ سکتے کہ آپ نے ایک شخصیت کو پوری طرح جان وپہچان لیا ہے۔

سر کی حرکت: یہ حرکات احساسات سوچوں اور انسانی رد عمل کے اظہار کا بہترین ذریعہ ہیں، اور بات چیت کے درمیان جب کوئی بات کرنے والا تمہاری

طرف متوجہ ہوتا ہے تو اس کا مطلب ہے کہ وہ اپنے آخری نقطہ یا آخری بات کو اہمیت دیتا ہے۔ ہاں اگر وہ اپنے رخ کو تمہاری طرف سے پھیر لیتا ہے تو اس کا الٹ معنی ہے۔ لہٰذا مندرجہ ذیل امور کا خیال رکھیں:

- تھوڑی کو اوپر اٹھانا: کسی بات کو چیلنج کرنے اور تھوڑی کو نیچے جھکا دینا دوسروں کی سوچ کا احترام کرنے کے مترادف ہے۔
- سر کو اوپر نیچے ہلانا: رضامندی ظاہر کرتا ہے۔
- سر کو آرام سے ایک جانب سے دوسری جانب ہلانا: جس کا مطلب ہے کہ سامنے والا شخص اپنی بات کی وضاحت نہیں کرسکا۔
- کن اکھیوں یا ترچھی نظروں سے دیکھنا: اس کے کئی معانی ہیں، مثلاً اگر اس دیکھنے کے ساتھ ساتھ پیشانی پر سلوٹیں پڑ جائیں تو یہ اس بات کی جانب اشارہ ہے کہ مدمقابل کو ہماری بات مشکوک یا قابل اعتراض لگی ہے۔ اسی طرح اگر کوئی شخص مسکرا کر کن اکھیوں سے دیکھے تو اس کا مطلب کہ وہ مجھ سے یا کسی اور شخص سے یا ہم دونوں سے مذاق کرنا چاہتا ہے۔
- تحریر پڑھنے سے پہلے آنکھیں پڑھنا: عقل کا مصروف رہنا جسم کی تمام چیزوں سے عیاں ہوجاتا ہے۔ (کیونکہ عقل اور جسم ایک دوسرے پر اثر رکھتے ہیں) اور جب تم پیٹ بھر کر کھاتے ہو تو سوچنے کی صلاحیت معدوم ہوجاتی ہے اور بوریت محسوس ہوتی ہے۔

- تیزی سے آنکھیں جھپکانا: دوسرے شخص کی بات کی سچائی میں شک یا اس کی بات کی مخالفت کی دلیل ہے۔

آنکھوں کا پڑھنا اور اس کی حرکات سکنات (جیسا کہ کسی نے کہا ہے کہ "آنکھیں گفتگو کی پہچان ہیں") یہ دل میں گردش کرنی والی سوچوں کی آئینہ دار ہوتی ہیں، یہ بات وثوق سے ثابت ہے کہ انسانوں کے آپس کے تعلقات میں آنکھ نہایت اہمیت کی حامل ہے جس سے سچ اور جھوٹ اور یقینی وغیر یقینی باتوں کی پہچان ہوتی ہے۔ آنکھوں کو پڑھنے والا دلوں کی باتوں کو سمجھ لینے کی صلاحیت رکھتا ہے، جس کی بدولت لوگوں کے درمیان ہم آہنگی اور روابط پیدا کرنے میں آسانی ہوتی ہے۔ (آنکھوں کے اشاروں اور واقعات کے ساتھ ان کے تعلق کے بارے میں بہت سی کتابیں بھی دستیاب ہیں)۔

- گفتگو کرتے ہوئے ہاتھوں یا بازوؤں کا استعمال بہت کم الفاظ میں بہت زیادہ معانی بیان کرنے میں مدد دیتا ہے۔
- مصافحہ کرنا یا ہاتھ ملانا: اس کا مفہوم (برعکس اس کے جیسا کہ عام طور پر خیال کیا جاتاہے) کسی شخص کی شخصیت کو اجاگر نہیں کرتا، مثلاً یہ سمجھنا کہ نرمی اور آرام سے ہاتھ ملانا کسی آدمی کے کمزور ہونے کی دلیل ہے ایک غلط سوچ ہے۔ سلام کرتے ہوئے قوت سے ہاتھ ملانے کو بعض لوگ اپنی اہمیت جتلانے کے لئے بہت پسند کرتے ہیں، مصافحہ کے ساتھ سلام کرنا اہل عرب کے ہاں بہت اہمیت کا حامل ہے، قوت سے ہاتھ ملانے کو گرمجوش ملاقات سے تعبیر کیا جاتا ہے، اس دوران آنکھوں

کے اشاروں کا بھی استعمال کر کے کسی چیز کے بارے میں سوال یا ناگواری کا اظہار کیا جاتا ہے، یہ ایک طرح کا دوطرفہ پیغام ہوتا ہے جسے صرف دونوں فریقین ہی جان سکتے ہیں۔

- اور آخری بات یہ کہ ہمیں گفتگو کے دوران اپنے جسم کے تمام اعضاء کو استعمال کرنے کی صلاحیت ہونی چاہیئے تاکہ ہم اپنا پیغام دوسروں تک بطریق احسن پہنچا سکیں۔

۲. مسائل کے حل کیلئے مل بیٹھنا

لڑائیاں جھگڑے، تو تکار، دشمنیاں اور منفی سوچیں اجتماعی زندگی کے لئے سم قاتل ہیں، ان لڑائیوں میں طوالت وشدت اجتماعی زندگی کی لذتوں کو ختم کر دیتی ہے۔ یہی وجہ ہے کہ نبی کریم ﷺ نے دشمنیاں پالنے سے منع فرمایا، ایک حدیث شریف میں حضرت انس رضی اللہ عنہ سے مروی ہے کہ نبی کریم ﷺ نے ارشاد فرمایا: "قطع تعلق نہ کرو، ایک دوسرے کے خلاف چالیں مت چلو، آپس میں بغض نہ رکھو، آپس میں حسد نہ کرو، اور اے اللہ کے بندو آپس میں بھائی بھائی بن جاؤ، اور کسی مسلمان کے لئے جائز نہیں کہ وہ اپنے بھائی سے تین دن سے زیادہ تک ناراض رہے"[1]، لہٰذا اس ناراضگی کو دور کرنے کے لئے بھی اسی طرح جلدی کرنی چاہیے جس طرح کسی ایمرجنسی یا خطرناک حالت میں ایک ماہر ڈاکٹر کی طرف رجوع کیا جاتا ہے، اس مقصد کے لئے مکالمہ ہی وہ ذریعہ ہے جو لوگوں میں صلح کا سبب بنتا ہے۔

۱۔ مسلم شریف (۲۵۵۹) ترمذی شریف (۱۹۳۵) مسند احمد (۱۲۰۷۴)۔

مکالمہ یا دو یا دو سے زیادہ آدمیوں کے درمیان ایسی بات چیت کا نام ہے جس کے ذریعے کسی جھگڑے اور اختلاف کو باہمی گفت وشنید سے حل کیا جاتا ہے۔ کسی شخص کی صلاحیت اور عظمت کا اندازہ اس کی کامیاب مکالمانہ صلاحیت سے لگایا جانا چاہئے نہ کہ اس لڑاکا پن یا جھگڑالو ہونے سے، اسی طرح اس کی کسی غیر اہم چیز کو اہم بنانے کی صلاحیت سے، اور لڑائی جھگڑے کو باہمی تعاون میں تبدیل کرنے سے، اور" نہ" کو " ہاں" میں بدلنے کی صلاحیت سے۔ ایک کامیاب مکالمہ کار ہر مکالمے سے پہلے اپنے آپ سے تین طرح کے سوال کرے:

ا۔ مجھے کیا حاصل کرنے کی کوشش کرنی ہے؟

ب۔ یہ لوگ کس چیز کے بارے میں بحث کریں گے یا یہ لوگ کیاکچھ حاصل کرنا چاہتے ہیں؟

ج۔ دونوں فریقین کے لئے قابل قبول مشترکہ امور کون کون سے ہیں؟

کیونکہ جب ہم کسی حل یا تصفیہ تک پہنچتے ہیں تو اس کا مطلب ہے کہ ہر دو فریقین جیت گئے، اور ہارا کوئی بھی نہیں، لہٰذا اس چیز کو سیکھنے کی ضرورت ہے کہ ایک مکالمہ کس طرح کامیاب ہوسکتا ہے، نہ یہ کہ لڑائی یا اختلافات کو کس طرح طول دیا جاسکتاہے۔ اور یہ جان لو کہ ہر مشکل کو حل کرنے کی ضرورت ہے اور یہ مت سوچو کہ تم اکیلے ہی کس طرح سے کامیاب ہوسکتے ہو۔

۳۔ عقل کو تشکیل دینے کے طریقے:

سمجھدار اور ہوشیار لوگوں کی سوچوں کو پڑھنا اور ان پر غور وفکر کرنا نہایت اہم ہے، کیونکہ ہم ان کی باتوں اور طرز عمل سے بہت کچھ سیکھ سکتے ہیں۔

اور عقل درج ذیل دو چیزوں سے تشکیل پاتی ہیں:

- جب بھی سوچنا انتہائی سچائی اور ایمانداری سے سوچنا۔
- ہمیشہ کامیابی کی توقع رکھنا۔
- سوچنے میں ہمیشہ سچائی اور ایمانداری سے کام لینا چاہیے، اور اپنے نفس کو اس کی تربیت دیتے رہنا چاہیے تاکہ سوچ میں سچائی اور ایمانداری کی عادت پختہ ہوسکے۔ اس سے یہ فائدہ ہوگا کہ منفی سوچوں مثلاً دھوکہ دہی جھوٹ اور چکربازیوں سے بچنا ممکن ہوگا۔
- ہمیشہ کامیابی کی امید رکھو، اور اپنے آپ کو خود اعتمادی اور خود احترامی کا عادی بناؤ کیونکہ دوسروں کے احترام کا یہی ایک طریقہ ہے، کیونکہ جتنا تم دوسروں کا احترام کروگے وہ لوگ بھی اس سے زیادہ نہیں تو اتنا احترام تو تمہارا بھی کریں گے۔

تعلقات ہمیشہ چھوٹی چھوٹی چیزوں سے بگڑنا شروع ہوتے ہیں اور وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ بڑھتے جاتے ہیں، اور اگر ان خراب تعلقات کو درست کرنے یا ان کے اسباب دور کرنے کی کوشش نہ کی جائے تو یہ ایک ایسا زخم بن جاتے ہیں جن کا مندمل ہونا محال ہوتا ہے۔ اور حالات اس ڈگر تک جا پہنچتے ہیں جہاں سے واپسی کے امکانات معدوم ہوجاتے ہیں۔ لہٰذا مشکل کو حل کرنے میں جلدی کرنی چاہیے، اور فریق مخالف کے ساتھ غلط فہمی اور معاملہ بڑھنے سے پہلے ہی اسے حل کرنے میں جلدی کرنی چاہیئے ۔ ہمیں چاہیئے کہ ہم اپنی غلطیوں کا اعتراف کرلیں اور اس کے سدباب اور اصلاح کی کوشش کرنی چاہیے،

اس کے ساتھ ہی دل میں یہ اقرار کریں کہ یہ ایک تجربہ تھا اور آئندہ ایسی کسی غلطی کا ارتکاب نہیں ہو گا، گویا اپنی مہارتوں اور تجربات سے استفادہ کرتے ہوئے ایک پسندیدہ اور قابل ستائش اخلاق کانمونہ بن جائیں۔ جو لوگ تجربات سے استفادہ نہیں کرتے نہ تو ان کی زندگیوں میں اچھی تبدیلیاں رونما ہوسکتیں ہیں نہ ہی وہ مقصد کے حصول میں کامیاب ہوتے ہیں، تبدیلیاں یہ ہیں کہ انسان خود کو اس مقام پہ لے جائے جہاں دوسرے لوگ اس کا احترام کرنے پر مجبور ہوجائیں، یہ کوئی آسان کام نہیں نہ ہی یہ کوئی ایسا کام ہے جو ایک دن یا ایک ہی رات میں ممکن ہوسکے، اور خاص کر بری عادات کو اچھی عادتوں سے بدلنا خاصا دشوار کام ہے، جس کے لئے آج سے ہی کوشش شروع کردیں، پختہ ارادے اور ثابت قدمی کی بدولت ہم دوسرے لوگوں کے ساتھ تعلقات استوار کرنے میں کامیاب ہوجائیں گے، اور بالآخر ہم ایسی صلاحیت کے مالک بن جائیں گے جو ہمیں لوگوں میں محبوب اور قابل احترام بنا دے گی، یہ کوئی مشکل کام نہیں، ہم مسلمان امت ہیں اور حضور خیر الانام حضرت محمد ﷺ کی حیات طیبہ ہمارے لئے بہترین نمونہ اور مشعل راہ ہے۔

۴. اختلافات:

اختلاف ایک فطری امر ہے، اور تعلقات بنانے کی صلاحیت سے مراد ایک شخص کو ان اختلافات کی وضاحت کرنے اور ان کی وضاحت لینے میں ملکہ حاصل ہو۔ جس کے لئے اختلاف رائے، اپنی اور دوسرے لوگوں کی عادات اور انداز کلام میں فرق کو برداشت کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔امام شافعی رحمۃ اللہ علیہ نے کیا خوب

فرمایا: "میری وہ بات جسے میں صحیح سمجھ رہا ہوں ہوسکتا ہے غلط ہو، اور دوسروں کی وہ بات جسے میں غلط سمجھ رہا ہوں ہوسکتا ہے وہ صحیح ہو"۔ کسی اختلافی مسئلہ میں معذرت خواہی کو اپنی زندگی کا اصول بنالو (اختلاف کی صورت میں ہم لوگ ایک دوسرے سے معذرت کیوں نہیں کرتے)، جس سلوک سے تمہیں پریشانی ہو رہی ہو اس سے عذر کی کوئی صورت نکال لو۔ نبی کریم ﷺ کی حیات طیبہ ہمارے لئے بہترین نمونہ ہے، آپ ﷺ ہمیشہ معذرت کو قبول کرلیتے۔ کسی نے کیا خوب کہا ہے: "اپنے بھائی کی کسی ناخوشگوار بات کو ستر قسم کے مثبت پہلوؤں سے دیکھو پھر بھی کوئی بات تمہاری سمجھ میں نہ آئے تو یہی سمجھو کہ تم غلط سوچ رہے ہو"۔ لوگوں کے کام کرنے کے انداز مختلف ہیں، (اور یہ ان کا حق ہے) لہٰذا تمہیں ان اختلافات کو قبول کرنے کا سلیقہ ہونا چاہئے، اس قبول کرنے کا یہ مطلب نہیں کہ تم اس کے ہمنوا ہو، بلکہ اس کا مطلب یہ ہے کہ تم دوسرے لوگوں کو ان کی سوچ پر چھوڑ دو اور ان پر اپنی سوچ مسلط کرنے کی کوشش نہ کرو۔ ہاں اس کا مطلب یہ بھی نہیں کہ تم اپنی سوچ اپنے فعل اور اپنی فکر کو بھی انہیں لوگوں کے تابع کرلو۔

۵. منافقانہ ہنسی

منافقانہ ہنسی آجکل معاشرے میں رواج پکڑ چکی ہے، جس کا مختصر مطلب یہ ہے کہ ایک آدمی کے دل میں کچھ ہو لیکن لوگوں کے سامنے ہنستے ہوئے اپنی اچھائی کا تاثر دے، یہ معنی خیز ہنسی یا تو وہ غیر ارادی طور پر ہنستا رہتا ہے یا یہ تاثر دینے کے لئے کہ وہ ایک سمجھدار شخص ہے جو دوسروں کی سوچوں اور دل

کی باتوں کو سمجھ رہا ہے۔ علم النفس میں ہر انسان کے سمجھدار ہونے اور ناسمجھ ہونے کے مختلف مراتب مقرر ہیں، اور یہ ایک اصطلاح کا نام ہے، عقل کو ہم پرکھ کر یہ نہیں کہہ سکتے کہ یہ سمجھدار عقل ہے یا غیر سمجھدار۔ البتہ انسان اپنی کوشش سے اور فوری سمجھنے کی صلاحیت کے طفیل، ہوشیاری اور وراثتی مہارتوں کی بدولت ایک باشعور انسان بن سکتا ہے۔ گویا ایک باشعور انسان کسی بھی شخص کو نہ صرف پہچان سکتا ہے بلکہ اس کے جھوٹ کا اندازہ بھی لگا سکتا ہے۔ جیسا کہ مقولہ ہے کہ چکری آدمی خود ہی کہہ اٹھتا ہے کہ میری بات کا یقین کرلو۔ کیونکہ ایک باشعور شخص کسی کے چہرے کے خدو خال، جسمانی حرکات، بات چیت کے انداز سے اسی طرح ہکلاکر بات کرنے اور مشکوک کلام حتی کہ چلنے کے انداز سے بھی جھوٹے شخص اور اس کے جھوٹ کی گہرائی کا اندازہ لگا سکتا ہے۔

سوئم: غور سے سننا:

خاموش طبع لوگ ہی دوسروں کی بات سننے کا حق ادا کرسکتے ہیں، یہی لوگ دوسروں کی باتوں پہ کان دھرنے والے ہوتے ہیں، حالانکہ ایسے لوگ دوسروں کی ہر بات کی حمایت میں نہیں ہوتے پھر بھی ہر بات کو غور سے سنتے ضرور ہیں۔

ہر دو فریقین کی بات کو غور سے سننے کی وجہ سے ہر ایک فریق یہی سمجھے گا کہ اس نے میدان مار لیا۔ لہٰذا صرف غور سے سننے کی بدولت وہ کچھ حاصل کیا جا سکتا ہے جو کسی اور چیز سے ناممکن ہے۔ لہٰذا دوسروں کی خواہشات کو دیکھ کر ان کی اصلیت جاننے میں مدد ملتی ہے اور ہمیں یہ جان سکتے ہیں کہ لوگوں کو

کس طرح مطمئن کیا جاسکتا ہے، اسی طرح نئی نئی افکار کو سننے سے ذہنی کشادگی حاصل ہوتی ہے۔

توجہ سے سننے کے کئی فوائد حاصل ہوتے ہیں جن میں سے اہم حسب ذیل ہیں:

- بات سمجھنے میں آسانی ہوتی ہے۔
- فریقین آپ کے بارے میں یہ رائے رکھیں گے کہ آپ کہی بات کو سمجھنے کی صلاحیت رکھتے ہیں۔

ا. سننے کے بہترین طریقے:

- اگر بات چیت آمنے سامنے ہو تو دوران بات چیت کم از کم ۵۰٪ سے ۷۰٪ تک بولتے وقت متکلم کی آنکھوں کی طرف دیکھیں، اور اگر ٹیلی فون پر بات چیت ہوتو اسے یہ احساس دلائیں کہ آپ اس کی بات کو توجہ سے سن رہے ہیں۔
- متکلم کو یقین دلایا جائے کہ اس کی باتوں اور کلام سے ہمیں خوشی محسوس ہو رہی ہے، اور اس خوشی کا اظہار ہم اپنے جسم کی حرکتوں (مثلاً چہرے اور سر کی جنبش وغیرہ) سے کرسکتے ہیں اور اگر اکتاہٹ ہو بھی رہی ہو تو متکلم پر اس کا اظہار نہ ہونے دیں۔
- قطع کلامی سے اجتناب برتیں اور نتیجہ اخذ کرنے میں جلدی نہ کریں، بلکہ متکلم کو تسلی اور پوری آزادی کے ساتھ بات مکمل کرنے دیں، اور جب تک یہ یقین نہ ہوجائے کہ مدمقابل اپنی بات مکمل کر چکا ہے اپنی بات شروع نہ کی جائے۔

- مدمقابل کے ساتھ مناظرے اور لڑائی جھگڑے اور بحث و تمحیص سے گریز کریں بلکہ اگر ضرورت محسوس ہو تو مہمل اور غیر مفہوم بات کے بارے میں استفسار کرلیں۔
- بات کرنے والے کی بات کو نہایت توجہ سے سنیں۔
- جو بات کہی جا رہی ہے اسے غور سے سنیں اور تنقیدی پہلو تلاش کرنے سے اجتناب برتیں۔
- بار بار سوال کرکے بات چیت میں رکاوٹ نہ ڈالیں، بلکہ کہی ہوئی بات کو غور سے سننے کی ضرورت ہے کیونکہ ایک اچھا سامع وہ ہے جو سوالات زیادہ کرنے کے بجائے کہی ہوئی بات کو غور سے سننے کی کوشش کرتا ہے۔
- کہنے والے شخص کے الفاظ اس کے جسم کی حرکات وسکنات اور اشاروں پر توجہ دینے سے ہمیں اس کی باتوں کی سچائی جاننے میں مدد ملے گی، اور مدمقابل کو بھی سامع کا رد عمل جاننے میں مدد ملے گی۔
- دلجمعی اور غور سے سننا بسا اوقات جلد سمجھنے میں مددگار ثابت ہوتا ہے۔
- آنکھوں سے سننا، کیونکہ الفاظ سے حقیقت کو چھپایا جا سکتا ہے جبکہ جسم کی حرکات وسکنات اور اشارے بسا اوقات جھوٹ نہیں بولتے۔

اظہار بیان میں چہرے کی حالتیں، آواز کی اونچ نیچ، اشارے اور جسمانی حالت انسان کی اندرونی سچائی کا پتہ دینے میں انتہائی اہم کردار ادا کرتے ہیں۔عام طور پر جسمانی حرکات اور ان حرکات کی کمی بیشی کو آنکھوں سے پڑھنا ہمارے لئے ایسی

باتوں کے حقیقت جاننے میں مدد گار ثابت ہوتا ہے جنہیں بات چیت کرتے وقت چھپانے کی کوشش کی جاتی ہے۔

باتوں کی گہرائی تک پہنچنے کے لئے انہیں بغور سننا نہایت ضروری ہے تاکہ مفہوم صحیح واضح ہوسکے۔ متکلم کی بات کو بغور سننا متکلم کو یہ باور کرانے کی کوشش ہوتی ہے کہ ہم لوگ اس کی باتوں اور کلام کو اہمیت دے رہے ہیں۔ بہت سے لوگ بات کے دوران خاموش تو رہتے ہیں لیکن درحقیقت وہ اس انتظار میں ہوتے ہیں کہ موقع ملے اور وہ متکلم کی بات کاٹ سکیں، یہ انتہائی غلط حرکت اور سننے والے کی بری عادات میں سے شمار ہوتی ہے۔ سننے کے درمیان کئی اور بھی بری حرکتیں ہیں مثلاً: سننے کے دوران اِدھر اُدھر دیکھنا، اسی طرح انگلیوں کو مسلسل چھیڑتے رہنا اس جانب اشارہ کرتا ہے کہ سننے والے موقع کی تلاش میں ہے کہ جونہی متکلم بات ختم کرے یا سانس لینے کی لئے رکے وہ لا یعنی اور فضول سوال داغ دے۔

بات کو غور سے سننا اور متکلم کی بات کاٹنے سے گریز کرنا موقف کو کماحقہ سمجھنے میں مددگار ثابت ہوتا ہے، اسی طرح متکلم بھی یہی سمجھے گا کہ تم اس کی باتوں کو غور سے سن اور سمجھ رہے ہو اور اس کے بارے میں سوچ وبچار کر رہے ہو، جس کا نتیجہ یہ نکلے گا کہ تم اس کی نظروں میں ایک باادب، نرم خو اور سمجھدار شخص کی حیثیت سے پہچانے جاؤ گے، اسی طرح تم چہرے کے اتار چڑھاؤ سے ہونے والی بات چیت پہ ردعمل کو ظاہر کر سکتے ہو، مثلاً پلکوں کو سکیڑنے کا مطلب ہے کہ سننے والے لوگ کچھ پوچھنا چاہتے ہیں، اسی طرح متکلم

کا مریل آواز میں اور آہستہ لہجے میں بات چیت کرنا اس امر کی نشاندہی کرتا ہے کہ سننے والے لوگ بور ہو رہے ہیں۔ جب کہ اونچی آواز میں جوش وجذبے اور لے لگا کر بات کہنے کا مطلب ہے کہ سننے والے لوگ متکلم کی باتوں سے محظوظ ہو رہے ہیں۔ جسمانی وضع قطع اور اشارے وکنایے انسان کے اندرونی احساسات کا پتہ دیتے ہیں۔ مصافحہ کرتے وقت زور سے ہاتھ ملانا دشمنی پر دلالت کرتا ہے، (گویا وہ کسی حرکت پر ناراض یا برہم ہے، یا کسی خاص امر کی جانب توجہ مبذول کرا رہا ہے، یا کسی ایسی بات کی جانب اشارہ کر رہا ہے جسے صرف دو مصافحہ کرنے والے ہیں جان سکتے ہیں)۔ اور اگر کوئی شخص نہ چاہتے ہوئے بھی غیر اختیاری طور پر تمہاری جانب متوجہ ہوتا ہے تو اس کا مطلب ہے کہ وہ اس بات کو جو تم کر رہے ہو اہمیت دیتا ہے۔ جب جسم کی حرکات اور کلام میں تضاد آجائے تو اس تضاد کا سبب تلاش کرنے کی کوشش کرو، گویا دونوں صورتوں میں ایک پیغام ہے یعنی لفظی پیغام کے اعتبار سے یہ بتلایا جاتا ہے کہ سننے والے یا متکلم کے ذہن میں کیا چیز گردش کر رہی ہے؟ اسی طرح جسمانی حرکات کے ذریعے دل میں گردش کرنے والی باتوں کو آشکارا کیا جا سکتا ہے۔

۲. وسیع اور محدود سوالات اور ان میں فرق:

وسیع سوالات وہ ہیں جن کا جواب "ہاں" اور "نہیں" سے نہیں دیا جا سکتا، بلکہ یہ مدمقابل کو بامعنی بات چیت کی ایک دعوت ہوتی ہے۔ جبکہ محدود سوال کا جواب "ہاں" یا "نہیں" سے دیا جاتا ہے، مثلاً: کیا تم کام کرتے ہو؟ کیا تم نے کھانا کھایا؟ کیا تم محمد سے ملے ہو؟ وغیرہ وغیرہ۔ محدود سوالات ہی وسیع سوالات

کا دروازہ کھولتے ہیں۔ مثلاً کیا تم نے کھانا کھایا؟ جی ہاں۔ کیا کچھ کھایا ہے؟ گویا ایک بات بڑھانے یا لمبی بات چیت کا ذریعہ بن گیا۔

اس موضوع کے بارے میں بات کرنے کی وجہ یہ ہے کہ بعض شریف النفس لوگوں کی اچھی عادات کا اثر ان کی شخصیت پر غالب ہوتا ہے، اور شاطر وخبیث لوگ اُن کی اس اچھی طبیعت کا فائدہ اٹھاتے ہوئے اُن سے سوال در سوال کرکے باتیں اگلوا لیتے ہیں۔ لہٰذا ایک انسان کو خبیث وبد باطن لوگوں سے ہوشیار اور باخبر رہنے کی ضرورت ہے، ایسے لوگوں کی باتوں کا جواب دیتے وقت ہمیشہ سمجھداری سے کام لیں، اور سوال کنندہ کی طرف سے پوچھی گئی باتوں کا جواب دیتے وقت اپنی مصلحت کو ملحوظ خاطر رکھیں۔

۳. آمادگی:

ایسے الفاظ یا اشارے کنایے استعمال کرنے کی مہارت جن کے ذریعے آپ مدمقابل کے احساسات، پسند و ناپسند اور سلوک کو بدل دینے کے قابل ہوں، یہ ایک فکری کوشش ہوتی ہے جس کے ذریعے ایک کامیاب مکالمہ باز اپنی ذاتی مہارتوں کو استعمال کرتے ہوئے اپنی نئی سوچوں کو حقائق ودلائل سے ثابت کرتے ہوئے مدمقابل کی سوچ وفکر کو کلی یا جزوی طور تبدیل کرنے پر مجبور کرسکتا ہے۔ سماجی تعلقات کے بہت سارے فنون میں سے "آمادگی" ایک اہم فن ہے، جس میں ماہر شخص ایک کامیاب مکالمہ باز بن سکتا ہے، کسی کو آمادہ کرلینے کی صلاحیت بھی لوگوں سے احترام اور محبت سمیٹنے کا ایک اہم ذریعہ ہے۔

ایک بار سورج اور ہوا میں آپس میں اس بات پر ٹھن گئی کہ ان دونوں میں سے کون ایک شخص کو کپڑے اتارنے پر مجبور کرسکتا ہے۔ پہلی کوشش ہوا نے کی، لہٰذا ٹھنڈی اور تند و تیز ہوائیں چلیں تاکہ وہ شخص کو کپڑے اتارنے پر مجبور کرسکے، جوں جوں ہوا میں تندی و خنکی تیز ہوتی چلی گئی شخص اپنے کپڑوں کو اپنے اوپر مزید لپیٹنے کی کوشش کرنے لگا، آخر کار ہوا نے اپنی شکست تسلیم کرلی۔

اب سورج کی باری تھی، سورج نے اپنی گرما گرم دھوپ اور شعائیں اس شخص پر ڈالنا شروع کیں، آہستہ آہستہ دھوپ میں تمازت اور گرمی بڑھتی گئی یہاں تک کہ اس شخص نے دھوپ اور گرمی سے تنگ آکر اپنے کپڑے اتار پھینکے۔

اس قصہ سے ثابت ہوتا ہے کہ زور وزبردستی ایک شخص کو ہٹ دھرمی اور اپنی بات پر اکڑ جانے پر مجبور کرتی ہے جبکہ نرمی و جہد مسلسل اسے آمادہ کرنے میں اہم کردار ادا کرتی ہے۔

چہارم : احترام

جب ہمیں طاقت کا مفہوم سمجھ آگیا تو گویا ہم طاقتور ہوگئے۔ کسی آدمی سے اپنی مرضی کا کام کروا لینے یا کسی کو اپنی پسند کے مطابق کام کرنے پر مجبور کردینے میں بہت فرق ہے۔ بزور بازو ہم دوسروں سے کام تو لے سکتے ہو لیکن آخر کب تلک، جونہی وہ ہماری طاقت کی حدود سے باہر نکلیں گے سارا کیا کرایا کام خراب ہوجائے گا، اور ہم خود کو کمزور محسوس کرنے لگیں گے۔ بصورت دیگر جب ہم دوسروں پر اپنی شخصیت کے مثبت پہلو اجاگر کریں گے تو گویا ہمیں ہمارا مطلوبہ احترام اور طاقت نصیب ہوجائیں گے۔ اور جب ہم دوسروں کو اپنا مافی

الضمیر بیان کرنے اور شخصیت اجاگر کرنے کے مواقع دیں گے اور ان کے ساتھ احترام اور لگاؤ والا معاملہ کریں گے تو لا محالہ وہ لوگ بھی ہمیں اسی طرح کا احترام اور لگاؤ دیں گے جو ہم ان کے ساتھ روا رکھتے ہیں، اس طرح ہم ان سے اپنی مرضی کے مطابق کام لے سکیں گے۔ یہاں یہ جاننا ضروری ہے کہ پہلا تاثر ہی آخری تاثر ہوتا ہے اسے کبھی فراموش نہیں کیا جا سکتا، اسی طرح ہمیں بھی یہ فیصلہ کرنا ہوگا کہ ہم نے دوسرے لوگوں کے اذہان میں اپنے متعلق منفی نقوش چھوڑنے ہیں یا مثبت اور پھر وہ لوگ ہمارے بارے میں اپنی سوچ کا محور انہی نقوش پر استوار کریں گے جس طرح کی سوچ ہم ان لوگوں کے بارے میں قائم کرتے ہیں۔ شخصی رائے ایک بنیادی نفسیاتی اصول پر قائم ہے کہ ہم بوقت ملاقات کیا کچھ کہتے ہیں اور کیا کچھ نہیں کہتے اور کیا باتیں ظاہر کرتے ہیں اور کن باتوں سے صرف نظر کر لیتے ہیں کیونکہ یہی باتیں بعد میں آنے والے ایسے امور کا پیش خیمہ ثابت ہوتی ہیں جن کی بدولت ہماری شخصیت کے بارے میں مثبت یا منفی رائے استوار ہوتی ہے۔ تاہم دوسرے لوگوں کے اذہان میں اپنے مثبت نقوش مرتب کرنے کے لئے سب سے اہم چیز ہماری اپنی شخصیت ہے۔ اگر ہم خود کو شرمسار، ڈرپوک یا اس جیسی کسی دوسری طبیعتوں کا مالک سمجھتے ہیں تو گویا ہم اپنی ذات کے بارے میں دوسرے لوگوں کے اذہان میں ایسا ہی تاثر قائم کرنے میں اہم کردار ادا کر رہے ہوتے ہیں، البتہ جب ہم خود کو مثبت سوچ کا حامل سمجھیں گے تو دوسرے لوگ بھی ہمیں انہی سوچوں کا حامل سمجھتے ہوئے ہماری شخصیت کے مثبت پہلوؤں کو مدنظر رکھیں گے۔

ملاقات کا پہلا منٹ مکمل ہونے سے پہلے ہی ہمارے ذہن میں غیر شعوری طور پر مدمقابل کی شخصیت کے کچھ نقوش ہویدا ہونے شروع ہو جاتے ہیں گویا ایک غیر محسوس طریقے سے ملاقات کرنے والے شخص کے بارے میں ہمارے دل میں ایک رائے قائم ہونا شروع ہوجاتی ہے۔بہت سے لوگ یہ سوچنے لگ جاتے ہیں کہ مدمقابل کو یہ چیز پسند ہے وہ چیز پسند نہیں، لیکن یہ صرف ایک سوچ ہے، جبکہ اس سوچ کو الفاظ سے ظاہر نہیں کیا جاسکتا۔ ہم روز ہی کسی شخص کو یہ کہتے ہوئے پاتے ہیں کہ "نجانے کیا بات ہے کہ میں فلاں مرد یا فلاں عورت کو نا پسند کرتا ہوں"۔ نفسیاتی امور کے ماہر حضرات کہتے ہیں کہ سوچوں کو دبائے رکھنا نفسیاتی بے چینی کا سبب بنتا ہے۔ اس بے چینی کا تدارک ضروری ہے اس صورت میں سوچوں پر غلبہ پانے کی ضرورت ہے۔ یہ تو ناممکن ہے کہ کسی شخص کو ایسا موقع دوبارہ ملے جس میں پہلی ملاقات والا تاثر زائل ہو سکے لہٰذا پہلی ہی ملاقات میں اپنا اچھا امیج بنانے اور تاثر دینے کے لئے کوشاں رہنا چاہئے، جس وقت ہم دوسرے لوگوں کو اپنے موقف میں ثابت قدمی کا یقین دلانے میں کامیاب ہوجائیں گے تو گویا ہم ان سے اپنے مرضی کا کام نکلوانے اور معاملات کو کنٹرول کرنے میں کامیاب ہوجائیں گے۔

دوسروں پر اعتماد کرنے سے دوسرے لوگ بھی ہم پر اعتماد کریں گے، لیکن جب ہم اس کا الٹ کریں گے تو ہم کسی قسم کا احترام حاصل نہ کرسکیں گے، تاہم اس بارے میں وہ اہم نکتہ جس کا خیال رکھنا نہایت ضروری ہے وہ یہ کہ ہم کسی دوسری شخصیت کی نقالی کی کوشش نہ کریں، اور جیسے ہیں ویسا ہی نظر آنے کی کوشش کریں، ہوسکتا ہے لوگ ہمیں اسی حالت میں دیکھ کر خوش ہوتے

ہوں جو ہماری شخصیت کا حقیقی پہلو ہو۔ پس وہ شخص جو خود کو کمزور شخصیت کا مالک سمجھتا ہو اور اعتماد کی کمی کا شکار ہو وہ لاشعوری طور لوگوں پر اپنی خوبیوں کے بجائے اپنے عیوب آشکارا کر لیتا ہے۔ اور دوسرے لوگ بھی ایسے شخص کو انہی عیوب کا مالک اور کمزور شخص سمجھتے ہیں جبکہ ہر انسان میں فطری طور پر کچھ نہ کچھ پوشیدہ خوبیاں پنہاں ہوتی ہیں جو اسے ایک سونے کی کان کی مانند بنانے کے لئے کافی ہوتی ہیں۔

لہٰذا ضرورت اس امر کی ہے کہ ہم اپنے اندر پوشیدہ خود اعتمادی اور جداگانہ شخصیت اور صلاحیتوں کو اجاگر کریں اور انہیں خوب سے خوب تر بنانے کی کوشش کرتے رہیں تاکہ ہم لوگوں میں محترم ومعزز بن سکیں۔ لہٰذا ابھی سے تیاری شروع کر دیں اور منفی پہلوؤں کے بجائے اپنی شخصیت میں پنہاں مثبت پہلوؤں کو اجاگر کرنے کی کوشش میں لگ جائیں، اور اپنے آپ کو تیار کریں نفس کو ابھاریں اور اپنے اندر پوشیدہ خوبیوں کو تلاش کرنے میں اپنی تمام تر کوششیں صرف کر دیں، بہت سے لوگوں میں ایسی بہت سی خوبیاں پنہاں ہوتی ہیں جن کے بارے میں وہ خود بھی نابلد ہوتے ہیں اور وہ بے اختیار ان سے سرزد ہوتی رہتی ہیں اور بالآخر وہی خوبیاں ان کی عزت واحترام کا سبب بن جاتی ہیں، ایسی ہی پنہاں خوبیاں جو ایک انسان کی فطری طبیعت کا حصہ ہوتی ہیں ان میں قابلیت، بات چیت کرنے کا سلیقہ، سچ بولنا، معاملات میں سمجھداری، سخاوت اور لوگوں کے ساتھ معاملات نمایاں اہمیت کی حامل ہیں۔

اس بات کا ہمیشہ خیال رہے کہ جب تک ہم اپنی باتوں میں دوسروں کی خیر خواہی اور مصلحت کا خیال نہیں رکھیں گے لوگ ہماری باتوں کی طرف دھیان نہیں دیں گے۔ تو ہمیں سب سے پہلے ایسے لوگوں کی طرف دھیان دینا ہے جنہیں ہم سمجھتے ہیں کہ وہ مثبت سوچوں کے حامل افراد ہیں اس سے دوسرے لوگوں کے ہاں ہماری قدر ومنزلت میں اضافہ ہوگا، اور معاملات کرتے وقت ہمیشہ دوسرے لوگوں کو یہ باور کرائیں کہ آپ انہیں نہایت قابل احترام سمجھتے ہیں، تاکہ جواب میں وہ لوگ بھی تمہیں احترام دے سکیں۔ دوسروں کو متاثر کرنے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ تم انہیں یہ باور کرادو کہ تم ان کی شخصیت سے متاثر ہو، لہٰذا جونہی تم انہیں یہ یقین دلا دو گے کہ تم انہیں اہمیت دیتے ہو تو گویا تم انہیں یہ باور کرانے میں کامیاب ہوگئے ہو کہ تم انہیں قابل احترام سمجھتے ہوئے انکی کاوشوں کو قدر کی نگاہ سے دیکھتے ہو۔

دوسرے لوگوں کا احترام کرنے انہیں اہمیت دینے اور اس کے جواب میں دوسروں کی نظروں میں محترم ہونے کو اپنی زندگی کا حصہ بنا لو اور یقین کرلو کہ اس میں فائدہ تمہارا ہی ہے۔ احترام کے بغیر باہمی اعتماد کا حصول ناممکن ہے۔ وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ، اور آپس میں معاملات بہتر بناتے رہنے سے باہمی احترام پیدا ہوتا ہے جس کے لئے وہ سابقہ امور جنہیں میں پہلے بھی بیان کرچکا ہوں نہایت اہمیت کے حامل ہیں جن میں (تعلیم، ماحول، شناخت اور معاشرے کو سمجھنا، دوسرے لوگوں کے ساتھ ایمانداری سے پیش آنا، سچائی، انصاف، مدمقابل کی بات کو غور سننا اور ان کی ذات ان کی سوچوں اور عقائد اور منصوبوں کو احترام کی نگاہ سے دیکھنا) وغیرہ شامل ہیں۔

۱ لوگوں کیلئے احترام و محبت کے اظہار کی علامات:

- مدمقابل کو اہمیت دیں۔
- اسے یہ باور کرائیں کہ ہم اسے انتہائی قدر کی نگاہ سے دیکھتے ہیں۔ اگر ہم اس میں کامیاب ہوجاتے ہیں تو گویا ہم نے اس کے دل میں پہنچنے کی راہیں تلاش کرلیں ہیں۔
- دوسروں کو سچائی، ایمانداری اور توجہ سے سننے کی کوشش کریں۔
- سلام کرنے میں پہل کریں، اور لوگوں کو اچھے ناموں اور پیار بھری آواز میں پکاریں: کسی شاعر نے کیا خوب کہا ہے جس کا ترجمہ ہے:

میں احترام کی خاطر اسے کنیت سے پکارتا ہوں:
میں برے لقب سے نہیں پکارتا، القاب سے پکارنا بری بات ہے
کسی کے چہرے پہ تبسم اور بشاشت بکھیرنے کیلئے
تمہیں بھی اس سے مسکرا کر ملنا ہوگا۔

- دوسروں کے حقوق کی پاسداری کی پوری پوری کوشش کریں۔
- پرسکون اور لچک دار طبیعت کے مالک بن جائیں۔
- غصے کو اپنے قریب مت پھٹکنے دیں، یاد رکھیں کہ بات بات پہ غصہ اور جذباتی ہونا اچھی عادت نہیں۔
- تعلیمی قابلیت اور عہدے کا لحاظ کئے بغیر ہم لوگوں کے ساتھ یکساں اور مناسب برتاؤ کریں۔

- جب کوئی دوسرا بات کر رہا ہو تو ہر طرح کی ذہنی اور جسمانی اکتاہٹ کے اظہار سے گریز کریں، کیونکہ جب ہم دوسروں کو توجہ دیں گے تو گویا ہم انہیں یہ باور کرائیں گے کہ ہم انہیں قابل التفات سمجھتے ہیں، اس طرح ہم ان کا دل جیتنے میں کامیاب ہوجائیں گے، اس کیلئے ہمیں:

ا. دوسروں کے ساتھ اپنے رویے کو بار بار پرکھنا ہوگا، اپنے سلوک کے بارے میں غور وفکر کرتے ہوئے اس میں ضروری رد وبدل کرتے رہنا ہوگا۔

اور جب ہم دوسرے لوگوں کو وہ احترام دینے لگیں گے جس کی وہ ہم سے توقع رکھتے ہیں تو یہ بات لوگوں کے دلوں میں ہماری محبت کے اضافہ کا سبب بن جائے گی اور وہ لوگ بھی ہم سے عزت واحترام والا معاملہ کریں گے اور جس طرح احترام سے اعتماد ویقین بڑھتا ہے اسی طرح دوسرے لوگوں کا ہم پر اعتماد کرنا ان کی نظروں میں ہماری توقیر و تاثیر میں اضافہ کا سبب ہوگا۔

احترام کے ضمن میں یہاں اس جانب بھی توجہ مرکوز کرنے کی ضرورت ہے کہ بعض لوگ کسی گفتگو کے دوران بات بے بات ٹانگ اڑانا اپنا حق سمجھتے ہیں، بلکہ (مطلق العنانی کا ثبوت دیتے ہوئے) سوچے سمجھے بغیر دوسروں کے سامنے سرگرمیاں دکھانے میں حد سے تجاوز کرجاتے ہیں، حالانکہ وہ پوری طرح موضوع کو سمجھ ہی نہیں پا رہے ہوتے، جس کے منفی نتائج نکلتے ہیں اور مشکلات میں مزید اضافہ ہوجاتا ہے۔ ایسے لوگوں کے ساتھ بات کرنے یا انہیں اپنے بحث میں شریک کرنے کو کوئی بھی پسند نہیں کرتا، یوں وہ لوگ اپنی قدر ومنزلت اور احترام کھو بیٹھتے ہیں۔

یہاں یہ بات بھی نہایت قابل توجہ ہے کہ ہم دیگر شرکاء کی بات بھی نہایت توجہ سے سنیں اور تنقید برائے تنقید سے گریز کرتے ہوئے ہر بات میں کیڑے نکالنے اور ہر موضوع کو منفی پہلو سے دیکھنے کی کوشش نہ کریں، کوشش یہ ہونی چاہئے کہ ہر فریق کو اظہارِ رائے کا پورا پورا حق حاصل ہو۔ اور اگر مکالمہ کی نوبت آجائے تو اس کے بھی آداب ہیں۔ بعض سننے والے ایسے بھی ہوتے ہیں جو متکلم کی غیر محتاط باتوں میں کیڑے نکال کر مزے لیتے ہیں، اور اس کی وہ لغزشیں جو لغوی، نظمی، ترتیبی، لفظی اور معنوی ہوں یا وہ غلطیاں جو اس کی کوتاہ علمی یا زبان کی لغزش کی وجہ سے ہوں یا کسی بات یا کسی واقعہ کی ترتیب میں تقدیم وتاخیر کی وجہ سے ہوں کو پکڑ لیتے ہیں، یہ ایک انتہائی نامناسب رویہ ہے۔ سامع کو چاہے کہ وہ متکلم کا احترام ملحوظ خاطر رکھتے ہوئے اس کی کسی بات کا انکار یا اس پر اعتراض نہ کرے۔ ہاں اگر اس کی کہی ہوئی بات کو سچا اور مبنی برحق سمجھے تو اس سے مستفید ہونے کی کوشش کرے اور اگر ایسا نہیں (اور وہ بات دین کے مخالفت یا اس شخص کی ذاتی مصلحت کے خلاف ہو) تو اسے ترک کردے۔ ضرورت اس امر کی ہے کہ لوگوں کی خامیوں کو اجاگر کرنے اور ان سے قطع کلامی کی بجائے انہیں قابل احترام سمجھا جائے۔

لہٰذا کوئی بھی حلقہ احباب ہو یا کسی بھی قسم کا اجتماع، کسی معاملے کی سرگرمیوں کو از خود اس نیت سے سر نہ لے لو کہ خود کو سب سے زیادہ باخبر اور متاثر کن شخصیت ظاہر کرسکو، اور محفلوں میں اپنی اہمیت کو نمایاں کرنے اور حاضرین پر اپنا رعب ڈالنے سے باز رہو، کیونکہ یہ چیز تمہیں ایک شیطانی چکر

میں ڈال دے گی اور باقی لوگ تم سے دل برداشتہ ہوجائیں گے، وہ تمہارے ساتھ بیٹھنے یا تمہیں اپنے ساتھ بٹھانے سے کترانے لگ جائیں گے۔ جب بھی کوئی شخص اپنی رائے دینے لگے یا کوئی نیا یا پرانا واقعہ سنانے لگے تو جو بھی شخص اس کی بات پر اعتراض کرتے ہوئے اسے چپ کرانے یا اس کی بات کاٹنے یا اس کی بات کو بے وقعت کرنے کی کوشش کرے گا تو یہ بات متکلم کے لئے انتہائی تکلیف دہ اور ناگواری کا سبب بنے گی۔ اور اگر بات کاٹنے والا یا چپ کرا دینے والا شخص یہ سمجھتا ہے کہ وہ اس طریقے سے خود کو دوسروں کی نظروں میں معتبر بنالے گا یا اس کے ذریعے اپنی دھاک بٹھاسکے گا تو یہ ایک انتہائی غلط سوچ ہے۔ بلکہ ایسی باتیں بسا اوقات لوگوں کو خود سے دور کردینے کا سبب بن جاتی ہیں۔ اور بالخصوص ایسے وقت میں جب کہ ہر اجتماع اور ہر محفل میں اس کی یہی عادت ہو۔ اسے انانیت اور خود غرضی کہا جاتا ہے، ایسے شخص کے ساتھ تعلقات استوار کرنے سے لوگ دور بھاگتے ہیں۔

البتہ وہ شخص اہمیت کا حامل اور انتہائی قابل احترام ہے جو لوگوں کو یہ باور کرانے میں کامیاب ہوگیا کہ وہ دوسرے لوگوں کی باتوں اور ان کے کاموں سے متاثر ہے، تو بلاشبہ ایسا شخص لوگوں میں مزید مقبولیت اور توجہ حاصل کرسکے گا۔ ہمارے لئے تو نبی کریم ﷺ کے لوگوں کے ساتھ معاملات اور تعلقات میں بہترین نمونہ موجود ہے۔ اور دین تو نام ہی معاملات سدھارنے کا ہے۔ (چاہے وہ دنیوی ہوں یا اخروی)

۲. دوسروں کو برداشت کرنا

دوسروں کو برداشت کرنے کا مطلب مختصراً یہ ہے کہ تم اپنے آپ کو جیسے ہو ایسا ہی رہنے دو اور دوسرے لوگوں کو ان کی اچھائی اور برائی سمیت قبول کرلو۔ دوسروں کو برداشت کرنے کا مطلب یہ نہیں کہ دوسرے لوگ تم سے یہ امید رکھ بیٹھیں کہ تم انہیں اچھا سمجھتے ہوئے ان کے ہر قول وفعل کی تائید کرتے ہو۔ بلکہ تمہیں چاہئے کہ تم دوسروں کو یہ احساس دلا دو کہ وہ جیسے بھی ہیں تمہیں قبول ہیں، اور تم انہیں قابل احترام سمجھتے ہو۔ بلکہ اگر تم کسی شخص کو دیکھو کہ وہ موقع سے فائدہ نہیں اٹھا رہا یا وہ تمہاری نظر میں کوئی حماقت کر رہا ہے تو جب تک وہ سلوک تمہاری مصلحت کے خلاف نہ ہو اسے برداشت کرتے رہو۔ اور ہمیشہ یاد رکھو کہ "جیسا کرو گے ویسا بھرو گے" اور جیسا تم تولو گے ویسا ہی یا اس سے بڑھ کر تمہارے لئے تولا جائے گا۔ اور جس قدر تم میں فیصلہ کرنے کی صلاحیت ہوگی اتنا ہی تم لوگوں میں مقبول ہوگے۔ مثلاً لوگوں کی غلطیوں اور کوتاہیوں پر توجہ مت دو، انہیں ان کے حال پر چھوڑ دو اور انہیں اپنی سوچ کے مطابق پرکھنے کی کوشش مت کرو۔ اور یہ ذہن نشین کرلو کہ دوسروں کو قبول کرنے کی خصوصیت میں تمہارا اپنا ہی فائدہ ہے نقصان کوئی نہیں۔ اس بات کا ہمیشہ خیال رہے کہ کامل ومکمل ذات تو اللہ تبارک وتعالیٰ ہی کی ہے، لوگوں کو ہر طرح سے کامل سمجھنے کی کوشش مت کرو۔ اپنی سوچوں میں ایسا سخت معیار مت اختیار کرو جس پر پورا اترنے والوں کو ہی تم قبول کرسکو۔ (نرم مزاج بن جاؤ لوگوں کے دلوں میں گھر کر لوگے) لوگوں کی باتوں میں اپنی

پسند کی ایسی باتیں تلاش کرو جن پر اپنی پسندیدگی کا اظہار کرتے ہوئے تم ان کی تعریف کرسکو۔ لوگوں کے ساتھ معاملات میں ایسے اچھے نکتے تلاش کرنے کی کوشش کرو جن کے ذریعے تم ان کے قریب ہوسکو۔ دوسروں کی کوتاہیوں اور منفی پہلوؤں پر توجہ مت دو کیونکہ کوئی بھی تعلق نہ تو سو فیصد مثبت ہوتا نہ سوفیصد منفی۔ کسی شخص میں جس قدر بھی منفی پہلو کیوں نہ ہوں اس میں کم از کم کوئی ایک تو ایسا پہلو ہوگا جو تمہاری نظر میں مثبت ہوگا۔ اور یہ بھی ہمیشہ یاد رکھو کہ معذرت کرلینا بھی تمہیں لوگوں میں مقبول اور محبوب بنا دے گا۔ دوسروں کو قبول کرنے میں جو چیز مددگار ہوسکتی ہے وہ یہ ہے کہ تم انہیں قیمتی سمجھو، جب تم انہیں قیمتی سمجھو گے تو اس کے جواب میں وہ بھی تمہیں اہمیت دیں گے جس سے تمہاری قدر ومنزلت میں اضافہ ہوگا۔

پنجم: متاثر لوگوں سے تربیت حاصل کرنا

ہماری زندگیوں میں یہ موضوع نہایت اہمیت کا حامل ہے خاص طور پر ایسے وقت میں جب ہماری روزمرہ کی زندگیوں میں بات چیت اور تعلقات انتہائی محدود ہو کر رہ گئے ہیں۔ اس بارے میں میں ایک نہایت اہم اور ضروری بات بیان کرنا چاہوں گا، اور وہ یہ کہ ان تعلقات کا محدود ہونا ہمیں "ناکامی" کی طرف لے جاتا ہے۔ ناکام افراد میں زیادہ تر تعداد ایسے لوگوں کی ہے جو دوسرے لوگوں کے ساتھ درست انداز میں بات چیت کرنے میں ناکام رہتے ہیں۔ بات چیت اور تعلقات درحقیقت ایک اکتسابی عمل ہیں، ہمیں یہ چیز سکھانے میں ہمارے تربیت کنندگاں کا اہم کردار ہوتا ہے، ہمارے تربیت کنندگاں میں اچھے اور غیر اچھے ہر

طرح کے افراد ہوسکتے ہیں، لیکن اس بات کو اہمیت دینی چاہئے کہ ہم ان غیر اچھے لوگوں کے نقش قدم پہ نہ چل پڑیں، ہاں اگر وہ لوگ نیک ہوں تو یہی اصل چیز ہے۔ ہمارے تربیت کنندگاں اور پڑھانے والے اگر برے ہوں تو لامحالہ ایسے لوگ کارآمد تعلقات کے حوالے سے بھی برے ہی ہوتے ہیں۔ اور یہ چیز انہوں نے اپنے والدین یا ان اساتذہ سے سیکھی ہوتی ہے جو قول وفعل کے لحاظ سے برے لوگوں میں شمار ہوتے ہیں، لہٰذا ایسے برے افراد سے تربیت لینے کی بدولت سیکھنے والے بھی متاثر ہوتے ہیں۔ میں سمجھتا ہوں یہ ایک تربیتی ماحول، خلیاتی اثرات یا جسے ہم موروثی یاعادات کانام دیتے ہیں کا نتیجہ ہوتا جو نسل در نسل منتقل ہوتے ہیں، جیسا کہ چکر بازی کی عادت، انکساری، سخاوت اور بہادری وغیرہ۔

یہ تربیت کنندگاں چاہے اساتذہ ہوں، والدین یا کوئی دیگر، اپنے خیال میں اپنے ماحول اپنے قول وفعل اور عادات کو اچھا سمجھ رہے ہوتے ہیں جبکہ حقیقت میں ایسا نہیں ہوتا۔ لیکن اختلاف زمانہ، میڈیا میں جدت اور معلومات اور سوچوں میں نت نئی دریافتوں کے باعث یہ تبدیلیاں (بشرطیکہ خلاف اسلام نہ ہوں) ہمیشہ ایک جیسی نہیں رہتیں، جو چیز ان کے زمانے میں اچھی اور عمدہ تھی ہوسکتا ہے وہ آج کے دور میں اچھی نہ سمجھی جائے، تو بجائے اس کے کہ ایسے لوگوں کی ہر بات کو غور سے سن کر انہی کی سوچوں پہ عمل یا انہی جیسی زندگی گزارنے کی اندھی تقلید کی جائے، ان کی سوچوں اور تعلیمات کو عصر حاضر پہ پرکھ کر اپنے زمانے اور ماحول کو مدنظر رکھتے ہوئے عمل کرنا چاہیے۔

ششم: خوش بختی

خوش بختی ایک اندرونی شعور کا نام ہے، اور اگر لوگ یہ سمجھتے ہیں کہ اس کا تعلق مال ودولت اور جاہ ومنزلت سے ہے تو یہ غلط ہے۔ بہت سے لوگ سعادت کو ہمہ پہلو مفہوم کا حامل لفظ سمجھتے ہیں، بعض لوگ سمجھتے ہیں کہ مختلف طریقوں سے کمایا جانے والا مال واسباب سعادت کی علامت ہے، بعض اسے علم میں ڈھونڈتے اور کئی لوگ تو اسے (غبن، جھوٹ، مکر وفریب، لڑائی جھگڑے یا دھونس دھاندلی جیسے امور میں تلاش کرتے ہیں)، لیکن یہ سب وقتی یا خیالی سعادت تو ہوسکتی ہے پر وہ سعادت نہیں ہوسکتی جس کے متعلق میں بات کرنے جارہا ہوں، درحقیقت ذاتی پاکیزگی اور قلبی بالیدگی کے بغیر سعادت کے صحیح مفہوم تک رسائی ناممکن ہے۔ اس کے بارے میں ہم گزشتہ صفحات میں "لوگوں کے مابین تعلقات اور رابطے کے طریقے میں " ذکر کر چکے اور وہ یہ کہ اولادِ آدم آپس میں ایک دوسرے کو قابل احترام سمجھے، اور یہی وہ چیز ہے جس کے ذریعے ایک شخص معاشرے میں مقبول اور اپنے دوستوں میں محبوب بن سکتا ہے۔

مسلمان اور اہل عرب ایمان لانے کو ہی سعادت سمجھتے ہیں، سو جس طرح ایمان نیکیوں سے بڑھتا اور بدیوں سے گھٹتا ہے اسی طرح سعادت بھی ایمان کے بڑھنے سے بڑھتی اور ایمان کے گھٹنے سے گھٹتی رہتی ہے۔ اور اسی طرح سعادت کے عناصر میں سے سب سے اہم عنصر یہ ہے کہ ایک انسان بیرونی عوامل میں ہزار ہا تبدیلیوں کے باوجود دلی طور پر اطمینان وسکون اور تحفظ محسوس کرے۔ سعادت کے اہم عناصر میں سے ایک خلوص دل بھی ہے، اور یہی چیز

ہمیں دوسرے لوگوں کے ساتھ تعاون کرنے پر ابھارنے کا ذریعہ ہے جو بالآخر لوگوں کے آپس کے محترم وقیمتی تعلقات میں نہایت اہمیت کی حامل گردانی جاتی ہے۔ اور سعادت جب دل و روح میں جاگزین ہو جائے تو دوسروں کے ساتھ معاملات میں اس کی شکل نہایت واضح دکھائی دیتی ہے۔

خوش بختی کی علامات:

- دینداری
- عمدہ اخلاق
- نرمی وبردباری
- مسکراہٹ
- سچائی اور
- دل کا صاف ہونا

اس ضمن میں پر امیدی ایک شخص کو با سعادت بنانے اور اس کے احساس ناکامی کو ختم کرنے میں نہایت اہم کردار ادا کرتی ہے، لہٰذا ذات باری تعالیٰ سے حسن ظن ہی ایک انسان کو پرامید بناتا ہے۔ انسان کو پر امید رہنے، نا امیدی ترک کرنے اور حسن عمل کا حکم دیا گیا ہے۔ یہی وجہ ہے کہ دین اسلام میں اچھے اعمال پر وعدوں کی تعداد گناہوں پر وعیدوں سے کئی گنا زیادہ ہے، اسی طرح رحمت خداوندی سے متعلق آیات کی تعداد عذاب اور ڈراووں والی آیات سے کہیں زیادہ ہے۔ لہٰذا زندگی کی سختیوں سے غمزدہ نہیں ہونا چاہئے، کیونکہ زندگی تو تھکاوٹ اور بھاگ دوڑ کا نام ہے جس میں مسرت ناپید اور خوشی نایاب ہے، اگر دنیا آزمائش گاہ نہ ہوتی تو اس میں بیماریاں اور سختیاں نہ ہوتیں۔

کسی شاعر نے کیا خوب کہا ہے : (ترجمہ): تنگی سے کشادگی کی طرف اور غم سے خوشی کی جانب سفر کا نام زندگی ہے۔

بابِ دوم

سماجی مسائل

۱. شادی

مرد وعورت کے مابین تعلقات میں شادی ایک ایسا جائز وحلال طریقہ ہے جس سے نسل نوع انسانی فروغ پاتی ہے۔ یہ ایک ایسا معاہدہ یا عہد وپیمان ہے جس کی بنیاد جانبین کی باہمی رضامندی پر قائم ہے، اسلام نے اس جانب خصوصی توجہ دی ہے اور قرآن وسنت میں میاں بیوی کو ایک اچھا شریک حیات منتخب کرنے کی تاکید کی گئی ہے۔ شادی صرف جنسی تعلقات یا وقتی تفریح کا نام نہیں کہ جس طرح چاہا وقت گزار لیا، بلکہ یہ تو ایک عمر بھر کا ساتھ، بحکم خداوندی ایک نیک خاندان کی بنیاد رکھنے کا ذریعہ اور ایک ایسا عہد جس میں نئی آنے والی نسل کو اخلاق حسنہ، سچائی، امانت داری، فراخ دلی، اخلاص، رحمت اور خود اعتمادی وغیرہ کی تربیت دی جاسکے۔

حقیقی اور سچی محبت نہ تو کبھی کم ہوتی ہے نہ ہی کمزور پڑتی ہے، اور شادی اس کی پہلی سیڑھی ہے جس کی عمارت آپس میں ایک دوسرے کو سمجھنے اور تعاون پر قائم ہے، لیکن دورِ حاضر جوکہ ڈائجسٹ واخبارات ٹی وی اور سٹیلائٹ چینلز کا دور شمار ہوتا ہے اس میں بعض نوعمر ونوجوان لڑکے لڑکیاں فلموں کے خیالی ومن گھڑت واقعات سے متاثر ہوکر یا واہیات قصے کہانیاں پڑھ کر شادی کے بارے میں غلط خواب دیکھنا اور خیالی دنیا کے آسمانوں پر اڑنا شروع کر دیتے ہیں، اور پھر انہیں خیالات کی روشنی میں اپنے لئے خوابوں کے شہزادے یا شہزادیاں تلاش کرنا شروع کر دیتے ہیں۔

ایسے خواب دیکھنے والے لڑکے اور لڑکیاں یا اپنی سوچوں کے دھارے ان جیسے خوابوں پہ استوار کرنے والی لڑکیوں کی زندگیاں زیادہ تر مشکلات میں گھری اور مصائب کی سیاہ چادر تانے ہوئے ہوتی ہیں۔ حقیقت بہت جلد ہی ان پر آشکارا ہوجاتی ہے اور جو خواب انہوں نے نوعمری میں دیکھے تھے جلد ٹوٹ جاتے ہیں، ایسے خوابوں کی حامل لڑکیاں خاوند کو جلد بوڑھا کردینے یا اس پہ ناقابل برداشت بوجھ ڈالنے میں اہم کردار ادا کرتی ہیں، اور شادی کے بعد بھی انہی خوابوں کی سیج سجائے رکھنے والی لڑکیوں کا انجام یا تو طلاق ہوتا ہے یا پھر وہ ضروری وغیر ضروری آلائش و آرام کے حصول کے لئے اپنے خاوند کو قرضوں یا قسطوں کے ایسے گھن چکر میں ڈال دیتی ہیں جس میں مبتلا ہوکر وہ پوری زندگی ایک نفسیاتی مریض بن کر رہ جاتا ہے، اس طرح ان کی ازدواجی زندگی کا مستقبل مخدوش ہو جاتا ہے۔ اور اگر طلاق نہ بھی ہو تو باقی عمر محبت والفت اور یگانگت سے خالی ہوکر ایک بوجھ بن جاتی ہے ترکی میں ایک مثل مشہور ہے: "پانی ڈبوتا ہے آگ جلاتی ہے اور عورت ڈرپوک بناتی ہے" اور اہل عرب میں ضرب المثل مشہور ہے کہ بیٹا اور عورت یہ سمجھتے ہیں کہ مرد سب کچھ کر سکتا ہے۔

لہٰذا ایک عورت کو چاہئے کہ جب وہ شادی شدہ زندگی (اور اپنی سلطنت) میں قدم رکھے تو اپنے خوابوں کے تمام چراغ گل کردے، اور اپنی زندگی کو حقیقت کی روشنی سے منور کرتے ہوئے اپنے شوہر اور شریک حیات کے ساتھ تعاون اور افہام و تفہیم کے چراغ روشن کرتے ہوئے اپنی ایک نئی سلطنت تعمیر کرے تاکہ محبت والفت افہام و تفہیم کے خمیر سے گندھا ہوا ایسا خاندان تشکیل

پا سکے جو معاشرے کی تعمیر وترقی اور اس کی خدمت میں اہم کردار ادا کرے، اور میاں بیوی اپنا سفر باہمی محبت اور مفاہمت کے ساتھ جاری وساری رکھ سکیں۔

شادی کے ابتدائی دنوں سے ہی باہمی زندگی کے مختلف کرداروں کی تقسیم کا عمل شروع ہوجاتا ہے تاکہ میاں بیوی دونوں اپنے مشترکہ خوابوں کی تعبیر پانے کے لئے ایک دوسرے کا اس طرح ساتھ دے سکیں کہ مشکلات وآلام اور ہر طرح کے دکھ درد کو سہتے ہوئے محبت والفت سے ایک دوسرے کا ہاتھ تھامے صبر وبرداشت اور قربانی دیتے ہوئے عقل وخرد کا سہارا لیتے ہوئے ہر طرح کی مشکلات کا حل تلاش کرسکیں۔ اس بات کا بھی خیال رہے کہ میاں بیوی کے درمیان کسی قسم کا تکبر اور بڑائی نہ ہو، کوئی حاکم ومحکوم نہ ہو، اگر کسی ایک سے غلطی سرزد ہوجائے تو وہ دوسرے سے معافی مانگنے میں پہل کرے، اگر میاں بیوی میں سے کوئی ایک دوسرے میں کوئی غلطی وکوتاہی دیکھے تو اس کی رہنمائی کردے، اگر دونوں میں سے کسی کو دوسرے کی کسی بات سے دکھ یا رنج پہنچے تو اس میں پائی جانے والی کسی اچھائی پر نظر ڈال لے، نبی کریم ﷺ کا ارشاد گرامی ہے جس کا مفہوم کچھ یوں ہے "کوئی مومن مرد مؤمن عورت سے نفرت نہ کرے کہ اگر اس کی کوئی ایک عادت اسے ناپسند ہو تو اس کی دوسری عادت اسے ضرور پسند ہوگی"۔ ایک ساتھ زندگی گزارنے کا یہی صحیح ودرست طریقہ ہے تاکہ الفت ومحبت سے لبریز زندگی کی بنیادیں مضبوط ہوسکیں۔

۲. طلاق

ازدواجی تعلقات کو بحال رکھنے کے لئے مفاہمت اور ہم آہنگی کے ساتھ ساتھ میاں بیوی اس بات کو لازم جان لیں کہ ازدواجی تعلق ان دونوں کے لئے ایک مقدس رشتہ ہے۔ یہ ازدواجی تعلق باہمی مفاہمت اور ہم آہنگی نہ ہونے کی صورت میں ختم بھی ہوسکتا ہے، لہٰذا ایسی حالت میں معاملات کو فوراً اور بروقت سلجھانے کی کوشش کرنی چاہیئے تاکہ مشکلات اور بگاڑ سے بچا جا سکے۔

ضرورت اس امر کی ہے کہ ازدواجی تعلق کو بگاڑ سے بچانے کے لئے میاں بیوی دونوں مل کر کوشش کریں، کیونکہ یہی بگاڑ بعد میں نفرت پیدا کرنے کا سبب بن جاتا ہے، جس کے بعد تو تکار اور لڑائیاں روزمرہ کا معمول بن جاتا ہے اور پھر مشکلات اس حد تک بڑھ جاتی ہیں کہ نوبت طلاق تک پہنچ جاتی ہے۔

بگاڑ پیدا کرنے والے اہم عوامل:

ا۔ فریق ثانی کی ضرورتوں اور احساسات کو درخور اعتناء نہ سمجھنا۔

ب. ایک دوسرے کا احترام واکرام نہ کرنا جس کی وجہ سے دوسرا فریق اپنی ذلت اور بے عزتی محسوس کرے۔

ج . میاں اور بیوی دونوں کو چاہیئے کہ وہ اپنے رشتہ داروں اور دوستوں کو اپنی مشکلات کے حل میں اس طرح کی مداخلت کی اجازت نہ دیں جس سے دونوں کا باہمی تعلق اپنی افادیت کھو بیٹھے۔

بعض نوجوان لڑکے اور لڑکیاں ازدواجی زندگی میں خوشیوں کو مقدر اور نصیب کا لکھا سمجھ لیتے ہیں اور مہارتیں اور مصلحتیں تلاش کرکے انہیں سیکھ کر

ان پر عمل کرنے کی کوشش نہیں کرتے۔ یوں تو شادی میں ناکامی کی کئی وجوہات ہیں، لیکن یہ جان لینا اہم ہے کہ ہم نے مدرسوں اور سکولوں میں شادی کو کامیاب بنانے کے بارے میں تو بہت کچھ پڑھا اور سمجھا ہوگا مگر ایک شادی کو کامیاب کیسے بنایا جائے اس کے عملی تجربہ کا موقع تو ہمیں شادی کے بعد ہی حاصل ہوتا ہے۔ مثلاً اپنے احساسات اور اپنے ہم سفر ساتھی کے احساسات کا پتہ لگانا، یہ جاننا کہ ہم دونوں معاشرے میں ایک قابل قبول اور بااعتماد شخص کیسے بن سکتے ہیں، یہ ایسی چیزیں ہیں جو ایک انسان کے لئے معاشرے میں تعلقات استوار کرنے میں بنیادی اہمیت کی حامل ہیں۔ اسی طرح ہم نے دوران تعلیم منظم طور پر ایسے اصول وافکار بھی نہیں سیکھے ہوتے جن کا ازدواجی معاملات میں پایا جانا اور ان پر عمل پیرا ہونا ضروری ہوتا ہے دوسری طرف ہمیں کوئی یہ بھی نہیں سکھاتا کہ ایک مناسب شریک حیات کا چناؤ کیسے کیا جائے، نہ ہی ہمیں کوئی یہ بتاتا ہے کہ ایک اچھے اور صالح میاں بیوی کو وقت کیسے گزارنا ہے یا مشکلات کی صورت میں کیسے نمٹنا ہے، اگر ہم بغور سوچیں تو ہم نے یہ بھی نہیں سیکھا ہوتا کہ شادی اور شریک حیات کے چناؤ میں غلطی کہاں ہوئی، وغیرہ وغیرہ۔

تعلقات میں کسی بھی قسم کی مشکل، خرابی یا پریشانی کی صورت میں میاں بیوی دونوں یا کسی ایک کا ذہن فوراً طلاق کی طرف چلا جاتا ہے اور وہ اس مشکل کو حل کرنے کی کوشش نہیں کرتے۔ گویا صرف طلاق ہی ان کے ہاں ایک درست اقدام ہے جبکہ یہ تو دراصل حقیقت سے پہلو تہی ہے۔ جبکہ ہمیں چاہئے کہ ہم طلاق کے بجائے اس مسئلے کو حل کرنے کی کوشش کریں جو وجہ طلاق بن رہا ہے، لہٰذا ایک مرد طلاق دینے سے پہلے اپنے آپ سے درج ذیل سوالوں

کا جواب تلاش کرنے کی کوشش کرے، مثلاً میں درحقیقت کیا چاہتا ہوں؟ کے جواب میں تو اسے یہ سجھائی دے گا کہ طلاق دے دوں لیکن جب وہ مشکل حل کرنے کی غرض سے جب درج ذیل سوال اپنے آپ سے کرے گا تو طلاق کے متعلق اس کا مذکورہ بالا جواب تبدیل بھی ہوسکتا ہے مثلاً:

کسی ابہام اور لگی لپٹی باتوں اور آئیں بائیں شائیں کرنے کے بجائے یہ سوچے کہ اصل پریشانی کیا ہے؟ ... اور یہ پریشانی شروع کہاں سے ہوئی؟ ... وہ کونسی وجوہات ہیں جن کی وجہ سے یہ مسئلہ کھڑا ہوا ؟ ... یہ سوچے کہ اس مسئلے کو کس طرح حل کیا جاسکتا ہے؟ .... اور پھر ان تمام ممکنہ حلوں سے استفادہ کیسے ممکن ہے تاکہ اس کا عمدہ حل تلاش کیا جاسکے۔

کسی مشکل کے بہترین حل کے لئے اس مشکل کے تمام پہلوؤں کا بغور جائزہ لینا ہوگا، اور اس کے بعد ایک حل کو منتخب کیا جائے، مشکل کو ہی بار بار بے مقصد دھرانے کا کوئی فائدہ نہیں بلکہ مشکل کے حل کو اہمیت دیتے ہوئے صرف اس کے حل پر توجہ مرکوز رکھی جائے۔

بہتر ہوگا کہ ہم اپنے آپ سے کچھ اس طرح سوالات وجوابات کرلیں اور ان پر غور وفکر کرتے ہوئے اپنے دل کو یہ اچھی طرح سمجھا لیں کہ صرف طلاق ہی میرا مقصد نہیں ہے کیونکہ میں طلاق کے نقصانات کو برداشت نہیں کرسکوں گا، طلاق کی اصل وجہ تو فلاں فلاں مسائل ہیں جو بوقت غصہ طلاق کا سبب بن جاتا ہے۔ لہٰذا طلاق اس مسئلے کا مناسب حل نہیں ہے، بلکہ یہ تو مسئلے کے حل سے جان چھڑانے کا ایک آسان راستہ ہے جو دوسرے کئی پیچیدہ مسائل کو جنم لینے کا سبب بھی بن سکتا ہے، پس میاں بیوی کو چاہیئے کہ وہ دونوں ایک

دوسرے کو چند روز کے لئے اکیلا چھوڑ دیں بیوی اپنے میکے چلی جائے یا میاں اپنے والدین کے ہاں، تاکہ دونوں کو ایک دوسرے کی قدر وقیمت کا اندازہ ہو سکے اور علیحدگی کی صورت میں جو نقصانات ہو سکتے ہیں اس سے دونوں آگاہ ہوکر اس مسئلہ کے حل کی جانب متوجہ ہوسکیں جس میں ناکامی ان کے خوشیوں بھرے خرمن کو جلا کا خاکستر کر دے گی۔ دونوں کو چاہئے کہ وہ ایک دوسرے کو یہ بھی باور کرائیں کہ وہ دونوں اس مسئلے کے حل میں مخلص ہیں جس نے ان کی ہنستی بستی زندگی کو اجیرن بنا دیا ہے۔ اس ضمن میں پہلا فائدہ یہ ہوگا کہ سوچوں کا رخ طلاق کے مطالبے کے بجائے وقتی علیحدگی کی جانب متوجہ ہو جائے گا، اور کچھ عرصہ گزرنے کے بعد انہیں احساس ہوگا کہ طلاق میں ان کے لئے کسی قسم کی مصلحت نہیں تھی۔ لہٰذا غور وفکر کے بعد ہم اس نتیجے پر پہنچے ہیں کہ جلدی اور عجلت میں کوئی بھی فیصلہ نہیں کرنا چاہئے۔ دوسرا فائدہ یہ ہوگا یہ اقدام انہیں یہ سوچنے پر مجبور کرے گا کہ وہ دونوں طلاق کی صورت میں کیا کھوئیں گے اور کیا پائیں گے، اور خاص کر اس صورت میں جبکہ ان کے ہاں اولاد بھی ہوں، اس صورت میں طلاق کا مطالبہ کرنے والا چاہے مرد ہو یا عورت اس نتیجے تک پہنچنے میں ضرور کامیاب ہوگا کہ طلاق کی صورت میں انہیں کس قسم کے نقصانات کا سامنا کرنا پڑے گا۔ لہٰذا ایک اچھے نتیجے تک پہنچنے کے لئے دونوں کو چاہئے کہ وہ مسئلہ کے حل کے بارے میں غور وفکر کریں نہ کہ مسئلے کو بار بار دھراتے رہیں۔ انہیں چاہئے کہ وہ اپنی ساری توجہ مسئلے کے حل جانب مرکوز کرلیں کیونکہ جب کسی مسئلے کی ماہیت اور اصل وجہ سمجھ آجائے تو گویا آدھا مسئلہ حل ہوگیا۔

۳۔ عادات

کسی عمل، سلوک یا سوچ کو بار دھرانے سے اس کی عادت ہوجاتی ہے، کہا جاتا ہے کہ ۹۰-۹۵٪ تک عادتیں اور سلوک کسبی ہیں جبکہ ۵-۱۰٪ تک کی عادات لوگوں کو ورثے میں ملتی یا جینیاتی طور پر منتقل ہوتی ہیں، جیسے کہ ہم کہتے فلاں شخص کی یہ عادت ہے یا فلاں شخص کی یہ عادت نہیں کہ وہ ایسا کام کرسکے۔ اسی طرح مثل مشہور کہ شہنائی بجانے والا تو مرگیا لیکن اس کی انگلیاں حرکت کرتی رہ گئیں (یا اردو میں کہتے ہیں "رسی تو جل گی مگر کس بل نہ گئے" مترجم)، یہاں یہ اہم بات یاد رکھنا بھی ضروری ہے کہ ایک انسان اچھی حرکتوں کو بار بار کرکے ان کا عادی بن سکتا ہے۔ اچھی یا بری عادتیں کئی دیگر ذرائع سے بھی پختہ ہوتی ہیں جن میں اہل وعیال، اسکول کالج اور مدارس، اڑوس پڑوس، گلی محلّہ، بچپن اور لڑکپن، دوست واحباب، علم ومعرفت اور ذرائع ابلاغ وغیرہ... شامل ہیں۔ مذکورہ بالا ذرائع کے ساتھ مل جل کر رہتے ہوئے ایک شخص خود کو اچھی یا بری عادات کے قالب میں ڈھال سکتا ہے۔

دوسری بات یہ کہ اگر کامیابی کسی انسان کی عادت بن سکتی ہے تو ناکامی بھی عادت بن جاتی ہے۔ مختلف قسم کی عادات ایک انسان میں تدریجاً اور غیر ارادی طور پر پختہ ہوتی رہتی ہیں اور انسان کو خبر بھی نہیں ہوتی، گویا یہ ایک ایسا خود کار آلہ ہے جو ہماری سوچوں، محسوسات اور عوامل کو اچھی یا بری عادات کے قالب میں ڈھال رہا ہے، اس سے ایسی عادات بھی پختہ ہوجاتی ہیں جنہیں ایک انسان سوچے سمجھے بغیر ہی کر گزرتا ہے۔ یہاں عادات سے مراد زیادہ تر وہ

عادتیں ہیں جن کی ابتدا ہمارے چھوٹے چھوٹے افعال اور تعلقات میں مصروفیت سے عیاں ہوتی ہیں مثلاً اچھے کپڑے پہننے کا شوق وغیرہ وغیرہ اور جن کی انتہا یہ ہے کہ کسی کام کی انجام دہی میں ہماری ترجیحات کیا ہوتی ہیں۔ بعض لوگ سمجھتے ہیں عادات تبدیل نہیں ہوسکتیں، جبکہ بعض لوگ بری عادات کو بار بار سرزد ہونے والا ایسا عمل سمجھتے ہیں جو کبھی ختم نہیں ہوسکتا۔

زندگی کو بہتر بنانے کے لئے بری عادات کو بدلنا نہایت ضروری ہوتا ہے۔ بری عادات جتنی بھی زیادہ کیوں نہ ہوجائیں ان سے جان چھڑانے کا سب سے آسان اور بہترین طریقہ یہ ہے کہ ان بری عادات کی جگہ اچھی عادات کو اپنایا جائے۔ تبدیلی کے لئے دلی رضا مندی اور نفس کی آمادگی انتہائی ضروری ہے، کیونکہ نفس کسی بھی نئی تبدیلی کو فوراً قبول کرنے پر آسانی سے آمادہ نہیں ہوتا، لیکن مسلسل جد وجہد، عزم صمیم، دوسروں کے تجربات سے استفادہ کرتے ہوئے اور مثالوں کا سہارا لینے سے تبدیلی کا عمل آسان ہو جاتا ہے اور ایک اچھی عادت بری عادات کی جگہ لے لیتی ہیں۔

ہمیں ہمیشہ چھوٹی اور معمولی عادات بدلنے سے ابتداء کرنی چاہیے، مثلاً ایک شخص کو عادت ہے کہ مجلس میں حاضر ہوتے ہی " اھلا " یا "ہاں جی کیا حال ہے" کہتا ہے تو اسے چاہئے کہ وہ اس عادت کو بدلے اور اس کی جگہ "السلام علیکم" کہنے کی عادت ڈالے۔ اسی طرح ڈیوٹی پر دیر سے پہنچنا یا کسی سے ملاقات کا وقت مقرر کرکے دیر سے پہنچنا انتہائی بری عادت ہے لیکن وقت کی پابندی کا عزم لے کر اور دیر سے پہنچے کے اسباب معلوم کرکے ہم اس پر قابو پاسکتے ہیں،

اور اس کا سب سے بڑا سبب زیادہ تر تو یہی ہوتا ہے کہ ہم گھر سے نکلتے ہی لیٹ ہیں، جس کی وجہ سے منزل مقصود پر دیر سے پہنچتے ہیں۔

بری عادت کے بدلے اچھی عادت اپنانے کی بھرپور کوشش کریں، اگر غصہ میں تیزی ہو تو ہر ناگوار بات کا جواب دینے سے پہلے دو لمبے لمبے سانس لے لیں۔ اور اس کے بعد بیٹھ جائیں اور سوچیں کہ میری کون کون سی بری عادتیں ہیں اور کیا ان کو اچھی عادات سے بدلا جا سکتا ہے تاکہ ان سے جان چھڑائی جائے؟ کوشش کریں گے تو کامیابی بالآخر ضرور قدم چومے گی، اس سلسلے میں سب سے اہم بات یہ ہے کہ ہم "ناممکن" میں سے "نا" کو نکال دیں۔

دوسرے لوگوں کے ساتھ خوشگوار تعلقات بنانا کوئی وراثتی عمل نہیں کہ پیدائشی خوش اخلاق ہو، اور ان میں تبدیلی ناممکن ہو، ہم لوگ معاشرے سے منفی باتیں سیکھنے کے بجائے مثبت باتیں بھی سیکھ سکتے ہیں بعینہ اسی طرح جس طرح بری عادات کے بدلے اچھی عادات کو اپنایا جا سکتا ہے، اور اس کے لئے کسی بہت زیادہ محنت اور مشقت کی بھی ضرورت نہیں۔ لہٰذا لوگوں کے ساتھ تعلقات بنانے کے طریقے کو تبدیل کرنا کوئی ناممکن بات نہیں۔

۴. واقعات کو بگاڑنے والے لوگ:

واقعات کو بگاڑنے والی کئی مختلف چیزیں ہوتی ہیں، جن میں سے بعض یہ کہ ایک راوی کسی واقعہ کو عمومی شکل میں روایت کرتا ہے، اور پھر سننے والے اپنے ذہن اور اپنی سوچ کے مطابق اسے آگے روایت کر دیتے ہیں، ان راویوں نے واقعہ کو اپنی سوچ و فہم اور راوی کی جسمانی حرکات وسکنات (جسے ہم "لوگوں کی

پہچان" کے عنوان سے ذکر کر چکے ہیں) سے اخذ کردہ مفہوم کے مطابق سمجھا اور اسے آگے بیان کر دیا اس طرح روایت در روایت میں واقعہ کا حلیہ بگڑ جاتا ہے، کیونکہ پہلے راوی نے جو کلمات استعمال کیے تھے وہ زبانی کلامی ہونے کی وجہ سے آگے چلتے چلتے بدلتے گئے جس سے معانی ومفہوم بھی بدلتا گیا۔ واقعات کے نقل کرنے میں بگاڑ اجتہاد کی وجہ سے بھی ہوتا ہے، اسی طرح ایک غیر امانتدار راوی بھی واقعات وروایات کو بگاڑنے کا سبب بنتا ہے علاوہ ازیں اضافوں اور کثرت اجتہاد کی وجہ سے نہ صرف اصل واقعہ تبدیل ہوکر رہ جاتا ہے بلکہ اس کا حلیہ مکمل طور پر بگڑ جاتا ہے۔ یہاں اس موضوع کو ذکر کرنے کا مقصد یہ ہے کہ ہمارے معاشرے میں یہ بگاڑ بہت حد تک بڑھ چکا ہے، اور واقعات وحالات روایت کرتے وقت ان میں کبھی بہت زیادہ اضافہ اور کبھی بہت زیادہ کمی کردی جاتی ہے۔ جس سے لوگ متاثر ہوتے ہیں اور باتیں بنانے کے مواقع میسر آتے ہیں، شخصیات کو نشانہ بنایا جاتا ہے، جھوٹے اور غیر راست گو بلکہ یوں کہیں کہ من گھڑت راوی معاشرے میں بگاڑ اور فساد کا سبب ہوتے ہیں ایسے راویوں کو سمجھانا بہت ضروری ہے، کوشش کرنی چاہئے کہ ایسے لوگوں کو معاشرہ میں خرابی پھیلانے کا موقع نہ دیا جائے، ان لوگوں کی باتیں سننے کے بجائے ان سے دور بھاگا جائے، اور ہمیں ایسے لوگوں سے عبرت پکڑنی چاہئے اور کوشش کرنا ہوگی کہ ہم ایک ایماندار راوی بن سکیں اور ایسے واقعات کو نقل کرنے سے دور رہیں جو دوسروں کو دکھی اور پریشان کردیں یا جن واقعات سے لوگوں میں لڑائی جھگڑے پیدا ہوں۔

۵. غیبت اور چغل خوری

ارشاد باری تعالی ہے ﴿هَمَّازٍ مَّشَّاءٍۭ بِنَمِيمٍ﴾[1]

(ترجمہ) طعن آمیز اشارتیں کرنے والا چغلیاں لئے پھرنے والا"۔ غیبت یہ ہے کہ اپنے بھائی کا ذکر ان الفاظ میں کیا جائے جو اسے برا لگے، اور چغل خوری یہ ہے کہ دوسروں کو برا بنانے کی خاطر کوئی واقعہ بیان کر دیا جائے۔

حقیقت تو یہ ہے کہ آج غیبت اور چغل خوری معاشرے میں اس قدر عام ہو چکی ہیں کہ یہ ایک معاشرتی بیماری اور معاشرے میں فساد کا سبب بن گئی ہے۔ ہماری محفلوں میں یہ دونوں بیماریاں اس قدر پھیل چکی ہیں کہ جونہی کسی محفل میں کسی غیر حاضر شخص کا تذکرہ چھڑتا ہے فوراً اس کی کردار کشی یا جائز وناجائز عیب جوئی شروع ہوجاتی ہے۔ میں سمجھتا ہوں اس چغل خوری کے بھی کئی اسباب ہیں جن میں اہم ومختصر یہ ہیں:

ا. مدمقابل پر سخت غصہ کی وجہ سے اس کی برائیاں کرتے رہنا۔

ب. نفرت و حسد

ج. مجالس میں کسی کی کردار کشی کی نیت سے حاضر ہونا، اور یہ خیال کرنا کہ اگر ایسا نہ کیا تو حاضرین اس سے نفرت کرنے لگیں گے۔

د. دکھاوا اور نمود ونمائش، تاکہ دوسروں کی عیب جوئی کرکے اپنے آپکو معتبر بنایا جاسکے، اور سننے والے کو اپنی علمی قابلیت سے مرعوب کیا جاسکے۔

---

[1] سورہ القلم ۱۱

ھ. حسد کی وجہ سے، کہ جونہی حاضرین میں سے کسی سے محسود کی تعریف سن لے خود کو بونا اور احساس کمتری کا شکار سمجھ بیٹھے۔

و. وقت گزاری کی خاطر حاضرین کے سامنے کسی کے عیوب کا ذکر کرکے اس کا مذاق اڑانا۔

ز. عدم برداشت

ح. کسی کی کامیابی پر حسد کی آگ میں جلتے ہوئے اس کی کردار کشی۔

ط. لوگوں میں کسی شخص کی مقبولیت کے وجہ سے اسے مورد عتاب ٹھہرانا۔

چغل خور شخص لوگوں کے سامنے کسی کی کردار کشی کرکے اپنے مذموم مقاصد حاصل کرنا چاہتا ہے جس میں کبھی کبھی وہ متاثرہ شخص کی گھریلو زندگی کو بھی نشانہ بنانے سے باز نہیں آتا۔ جبکہ نبی کریم ﷺ کا ارشاد ہے (لا تغتابوا المسلمین ولا تتبعوا عوراتھم فإنہ من تتبع عورۃ أخیہ تتبع اللہ عورتہ، ومن تتبع عورتہ فضحہ فی جوف بیتہ)[1] ترجمہ: "مسلمانوں کی غیبت مت کرو نہ ہی ان کے عیوب کی ٹوہ میں لگ جاؤ، کیونکہ جو شخص اپنے بھائی کے عیوب کی تلاش میں لگ جاتا ہے اللہ تعالی اس کے عیوب کو بھی لوگوں پر آشکارا کر دیتے ہیں، اور اللہ تعالی جس شخص کے عیوب کو آشکارا کردیتے ہیں وہ شخص اپنے ہی گھر میں رسوا ہو جاتا ہے"۔ چغل خوری لوگوں میں تفرقہ ڈالنے کا سبب بن جاتی ہے، اور چغل خور لوگ محبت کرنے والے دلوں میں نفرت بھرنے کا سبب بن جاتے ہیں۔

[1] -بروایت احمد نمبر(۱۹۷۷٦)ابو داود(۴۸۸۰)ترمذی(۲۰۳۲)۔

اسلام نے ہمیں ان عیوب سے باز رہنے کا حکم دیا ہے اور قرآن کریم اور سنت مطہرہ میں اس عمل کی مذمت آئی ہے، اسی طرح نفسیاتی اور معاشرتی علوم کے ماہر علماء نے اس عمل کو معاشرے کے لئے انتہائی نقصان دہ قرار دیا ہے اور بتایا کہ یہ عیوب لوگوں اور خاندانوں میں دشمنی، بغض اور عدم برداشت کا سبب بنتے ہیں، چغل خوری درحقیقت یہ ہے کہ لوگوں کی ایسی خفیہ باتوں پر سے پردہ اٹھایا جائے جن کے ظاہر ہونے کو وہ لوگ ناپسند کریں یا ان کے ظاہر ہونے سے ان کی شخصیت پر برے اثرات مرتب ہوتے ہوں، لہٰذا ہمیں چاہیئے کہ لوگوں کے ایسے معاملات اور امور جنہیں ظاہر کرنا انہیں ناپسند ہو خاموش رہنا بہتر ہے، اسی طرح ہمیں چاہیئے کہ ہم لوگ چغل خوروں اور بدخواہوں کو اپنی مجالس میں بٹھا کر چغل خوریوں اور لوگوں کی عیب کشی اور ان کی شخصیت کو نشانہ بنانے کی اجازت نہ دیں، اور اگر وہ کوئی ایسی بات کہیں بھی تو اسے سچا نہ سمجھ لینا چاہیئے، اور جب کبھی ہم آپس میں مل بیٹھیں تو چغل خوری کی مذمت اور ایک دوسرے کو اس سے باز رہنے کی نصیحت کرتے رہیں۔ بہترین انسان وہ ہے جس کی زبان غیبت، چغل خوری، جھوٹ، لڑائی جھگڑوں جیسی جملہ آفات سے پاک ہو۔ کیونکہ اپنی زبان کو لایعنی اور بے ہودہ چیزوں سے محفوظ رکھنا ایک عمدہ خصلت ہے، وہ لوگ بہت عظیم ہوتے ہیں جن میں یہ خصلت پائی جائے، ایسے لوگ جانتے ہیں کہ زبان کے نقصانات بہت زیادہ ہیں اور ان نقصانات سے اسی صورت بچا جا سکتا ہے جب خاموشی اختیار کی جائے، (من صمت نجا) "جس نے خاموشی اختیار کی کامیاب ہوگیا" نبی کریم ﷺ کا ارشاد ہے (من حسن إسلام المرء ترکہ مالا یعنیہ) ایک آدمی کا بہترین اسلام یہ ہے وہ لا یعنی چیزوں کو چھوڑ دے،

اور ارشاد باری تعالیٰ ہے ﴿ وَلَا يَغْتَب بَّعْضُكُم بَعْضًا أَيُحِبُّ أَحَدُكُمْ أَن يَأْكُلَ لَحْمَ أَخِيهِ مَيْتًا فَكَرِهْتُمُوهُ ﴾ ترجمہ: "اور نہ کوئی کسی کی غیبت کرے۔ کیا تم میں سے کوئی اس بات کو پسند کرے گا کہ اپنے مرے ہوئے بھائی کا گوشت کھائے؟ اس سے تو تم ضرور نفرت کرو گے"۔ (لہٰذا غیبت نہ کرو)، پس ہر وہ بات جس سے دوسرے لوگوں کے دلوں میں نفرت، ان کی حقارت یا تضحیک ہو تو ایسی باتیں معاشرے میں فتنہ وفساد کی آگ بھڑکا کر معاشرے کیلئے مشکلات پیدا کرنے کا سبب بنتی ہیں۔

ا. سٹیلائٹ چینلز اور نسل نو پر انکے اثرات

سٹیلائٹ چینلز بکثرت ہونے کی وجہ سے بہت سے شعبے حد سے تجاوز کر چکے ہیں، مثلاً سیاست، دین، اور فلمی دنیا وغیرہ وغیرہ، میں سمجھتا ہوں یہ تجاوز نسل نو کے مستقبل کے لئے انتہائی خطرناک ہے۔ یہ چینل بکثرت ہونے کی وجہ سے ایک دوسرے سے آگے نکلنے کی کوششوں میں مصروف ہیں اور تمام چینلز چاہیے وہ زمینی ہوں یا سٹیلائٹ، زیادہ سے زیادہ لوگوں کی توجہ حاصل کرنے کے درپے رہتے ہیں، جس کے جملہ اسباب میں سے ایک یہ ہے کہ زیادہ تر چینل پرائیویٹ کمپنیوں کی ملکیت ہیں (جن کی تعداد پانچ سو سے زائد ہیں ان میں عرب ممالک کا حصہ تقریباً ۸٪ ہے)، قابل افسوس بات یہ کہ یہ مالکان لوگوں کی اور خاص کر نسل نو کی علمی وثقافتی تربیت پر توجہ دینے کے بجائے مالی منفعت کو مقدم رکھتے ہیں، اور علم ومعرفت کی ترویج کے بجائے تصویری ثقافت کے فروغ میں سرگرداں ہیں، آج کل ٹی وی سکرینوں پر تصویری نمود ونمائش کو بہت

زیادہ اہمیت دی جاتی ہے۔ اور تمام ٹی وی پروگرام ذاتی تشہیر یا ایسے تفریحی پروگرام پیش کرنے میں مصروف ہیں جو نوجوانوں کو اپنے طرف راغب کرسکیں، اور کوئی بھی چینل اس جانب توجہ نہیں دیتا کہ وہ نوجوانوں کی شخصیت کو نکھارنے کی کوشش کرے ان میں ایک دوسرے کے لئے الفت ومحبت اور برداشت پیدا کرے تاکہ وہ ایک دوسرے کے ساتھ احترام اور رواداری سے گزر بسر کرسکیں ان میں ایک دوسرے کو قبول کرنے کا شعور پیدا ہو، اور وہ علم کے نور سے منور ہو کر معاشرے میں ایک پرامن زندگی بسر کرسکیں۔

مزید یہ کہ موجود دور سٹیلائٹ کا دور کہلاتا ہے۔ اور میں سمجھتا ہوں کہ یہ سٹیلائٹ جسے نوے کی دہائی کے اوائل اور خلیج کی پہلی جنگ کے بعد سے عروج ملا آنے والی نسلوں کی علمی وثقافتی تربیت میں نہایت اہمیت کا حامل ہے، جو نسل نو میں زندگی کی نئی روح پھونکنے اور علمی فنون کی ترویج میں مثبت ومنفی ہر طرح کا اہم کردار ادا کرسکتا ہے، جس کا انحصار ان پروگراموں پر ہے جو یہ چینل پیش کرتے ہیں۔ ہم لوگ علمی وثقافتی میدان میں جس قدر بھی آگے نکل جائیں جتنی بھی ترقی کرلیں، دین اسلام بہر حال اہل عرب اور مسلمانوں کے لئے نہایت اہمیت کا حامل رہے گا۔ کیونکہ اسلامی اقدار و اخلاقیات کی بدولت یہی دین ہماری پہچان کا محور ومرکز اور امت مسلمہ کی دنیاوی واخروی کامیابی کا ضامن ہے، لہٰذا معاشرے کی یہ ذمہ داری ہے کہ وہ ان اسلامی اقدار مثلاً عمدہ اخلاق، سچ، امانت داری، خود اعتمادی، احترام، بے باکی، درگزر، میانہ روی اور دوسروں کو برداشت کا درس دیں، بلا شبہ مدارس وسکولوں میں سکھائی جانے والی باتوں کو ایک

گھر اور قبیلے کے تمام افراد مل کر ہی مکمل کر سکتے ہیں۔ میڈیا اپنے نشریاتی پروگراموں کے ذریعے نسل نو کی تربیت اور اقدار واخلاقیات کے فروغ کے لئے مثبت و منفی ہر طرح کا کردار ادا کر سکتا ہے۔ لہٰذا امید کی جاتی ہے کہ معاشرے کا ہر فرد نسل نو کے بہترین و روشن مستقبل کے لئے اپنی کوششیں صرف کر دے تاکہ یہ نسل گھنٹوں ٹی وی سکرینوں کے سامنے بیٹھ کر اور ایک سے دوسرے اور پھر تیسرے چینل پہ جا جا کر تصویریں دیکھنے کے بجائے امت مسلمہ کو در پیش چیلنجوں سے نبرد آزما ہونے کے لئے تیار ہو سکے۔

۲. لباس اور اس کی اہمیت

وہی پہنو جو خود کو پسند ہو اور لوگوں کو بھی بھلا لگے ۔

ماہرین فیشن کا کہنا ہے اپنے کپڑوں میں سے نہ سب سے اچھا پہنو نہ سب سے برا، کوشش کرنی چاہیئے کہ لباس موقع محل اور پروگرام کی مناسبت اور معاشرتی اقدار کو مدنظر رکھ کر پہنا جائے، عظیم لوگ کپڑوں سے نہیں بلکہ ذاتی قابلیت سے پہچانے جاتے ہیں، دیکھنا یہ ہے کہ ہم لوگ لباس کے انتخاب مثلاً (پسند، رنگ، کپڑے کی اقسام اور رنگوں کے ملاپ وغیرہ) میں اپنے عمدہ ذوق کا مظاہرہ کس طرح کرتے ہیں، تاکہ ہم اپنے حلیے کے اعتبار سے باقی لوگوں سے نمایاں ہو سکیں، انسان کا ظاہری حلیہ کبھی جھوٹ نہیں بولتا، لوگ ہمارے لباس کو دیکھ کر ہماری ذات کے بارے میں ہمارے پیشے کے بارے میں اور حتیٰ کہ ہماری اس علمی، مالی وسماجی حیثیت کا بھی اندازہ لگا سکتے ہیں جسے لفظوں میں بیان کرنا مشکل ہوتا ہے۔ ظاہری حلیہ ہماری چاہت وپسند کا پتہ دیتا ہے، یہی وجہ ہے کہ

ہم اپنے لباس اور حلیے کے ذریعے اپنے مدمقابل کو ایک قسم کا پیغام دے سکتے ہو، اور اس بات کا خیال رہے کہ لوگ پہلے دس سیکنڈ میں ہی ہمیں دیکھ کر ہماری شخصیت کا اندازہ لگا لیتے ہیں۔ مثلاً لباس اور حلیہ سے ہی ملاقات کی نوعیت اور اس کے مقصد کو سمجھا جا سکتا ہے (جیسا کہ شادی کی تقریب، کیا یہ ممکن ہے کہ کوئی شخص غیرمناسب لباس پہن کر کسی شادی کی تقریب میں حاضر ہوجائے)۔ ایک کامیاب مکالمے کے لئے بعض مشترکہ خصوصیات مثلاً (لباس، حلیہ، ثقافت، لہجے) دلچسپیاں ومشاغل میں مہارت نہایت اہمیت کی حامل ہے۔ ایک آدمی کا ظاہری حلیہ وہی ہے جسے وہ باقی لوگوں کے سامنے پیش کر سکے، لہٰذا ایک عمدہ لباس پہننا چاہیے۔

دوم : اہم باتیں

۱. خوش بختی کا راز لوگوں کے ساتھ حسن معاملات میں مضمر ہے، جس میں دوسروں کا احترام اور انہیں ان کے حال پر چھوڑ دینا بھی شامل ہے، لیکن اس کا یہ مطلب قطعا نہیں کہ وہ جو کچھ کرتے رہیں آپ اس کی حمایت کرتے جائیں اور کبھی انہیں نصیحت نہ کریں۔

۲. ہر سلوک کے پیچھے ایک مثبت نیت ہوتی ہے، یاد رکھیں کہ ہم جو بھی کام کرتے ہیں یا تو فائدہ حاصل کرنے کے لئے کرتے ہیں یا نقصان دور کرنے کے لئے، لیکن ان دونوں صورتوں کا دارومدار کرنے والے کی نیت پر منحصر ہے۔

۳. آدمی اور اس کے رویے میں فرق رکھیں، مثلاً ایک شخص اگر ایک بار جھوٹ بولتا ہے تو اسے جھوٹا مت سمجھ لیں جب تک کہ وہ بار بار جھوٹ بول کر خود کو جھوٹا ثابت نہ کر دے۔

۴. عقل اور جسم ہر دو ایک دوسرے پر اثر انداز ہوتے ہیں۔

۵. مدارس ہمیں علم سے روشناس کراتے ہیں، لیکن بعض اوقات پڑھانے کا طریقہ صحیح نہیں ہوتا اور بعض اوقات ہم لوگ اسے سمجھنے کے لئے اپنی عقل کا صحیح استعمال نہیں کرتے۔

۶. کوئی بھی انسان پڑھا لکھا پیدا نہیں ہوتا، انسان کو زندگی بھر سیکھنے اور تجربات سے استفادہ کرنے کی ضرورت رہتی ہے، تاکہ وہ زندگی کے نشیب وفراز کا مقابلہ کرسکے، کسی خاص چیز کے بارے میں جاننے کی ضرورت یا زندگی میں کوئی نیا تجربہ علم کہلاتا ہے، لہٰذا تجربات اور علوم ایسی چیزیں ہیں جنہیں ہر وقت حاصل کیا جاسکتا ہے۔

۷. اچھی تقلید ضرور کریں لیکن اندھی نہ ہو، تقلید ایک قسم کی نقل ہے اور تقلید باتوں میں لباس میں اٹھنے بیٹھنے میں حلیے میں اور لب ولہجہ وغیرہ سب میں ممکن ہے۔

۸. کسی بات کو نوٹ کرنے کی صلاحیت قابل لوگوں کے لئے ایک ہتھیار کی مانند ہے، جس سے وہ ایسی باتیں بھی جان سکتے ہیں جو زبان سے کہی نہیں جاتیں، ہماری زندگیوں میں اکثر ایسا ہوتا ہے کہ مدمقابل کا موقف واضح

نہیں ہوتا یا ہم اسے غلط انداز میں سمجھ لیتے ہیں جس سے لڑائی جھگڑے اور اختلافات جنم لیتے ہیں۔

۹۔ تعلقات اسی صورت میں استوار ہوتے ہیں جب ایک دوسرے سے الفت پیدا ہوتی ہے، کیونکہ پرندے بھی اپنے ہم شکلوں سے مانوس ہوتے ہیں، یا یوں کہا جائے کہ (فلاں لوگوں کے مزاج آپس میں ملتے ہیں) جس کا مطلب یہ ہوتا ہے کہ وہ شخص ایک دوسرے کی بات چیت اور اٹھنے بیٹھنے کو پسند کرتے ہیں۔

۱۰۔ کبھی کبھار ایسا ہوتا ہے کہ دو آدمیوں میں فوراً اور غیر ارادی طور پر ایک دوسرے سے الفت اور انس پیدا ہوجاتا ہے اور اس کی وجہ یہ ہوتی ہیں کہ ان دونوں کی عادات واطوار ایک جیسی ہوتی ہیں۔

۱۱۔ الفاظ اور ان کے معانی دو آدمیوں کے درمیان متاثر کن بات چیت کا بہترین ذریعہ ہیں، ہر شخص الفاظ کے معانی کو اپنی سوچ کے مطابق سمجھتا ہے، جیسے محبت، یہ ضروری نہیں ایک شخص بھی اس کا وہی مطلب اخذ کرے جو دوسرے آدمی کے دل میں ہو۔

۱۲۔ جب تک تم کسی شخص کے جذبات کی گہرائی سے واقف نہیں ہوجاتے، اس شخص کے بارے میں تمہاری معلومات سطحی ہیں۔

۱۳۔ بلا ضرورت نصیحت کرنے کی عادت سے بچنا چاہیئے، اور جو کام ہو رہا ہو اسے اس نقطہ نظر سے مت دیکھو کہ اسے ٹوکا جائے بلکہ اس نقطہ نظر سے دیکھو کہ اس میں فائدہ مند امور کیا ہیں۔

۱۴. ناقابل اعتماد شخص تنقید برداشت نہیں کرسکتا۔

۱۵. ذاتی اجتہاد اور ایک دو بار کی ملاقاتوں سے حتمی نتیجہ نہ نکالیں، کہیں ایسا نہ ہو پچھتانا پڑ جائے۔

۱۶. دوسرے لوگوں کے ذاتی امور میں مداخلت سے باز رہیں۔

اور ہمیشہ یاد رہے کہ:

- تقلید مہارت کی ماں ہے، اور ارادوں کی تکمیل کے لئے محنت مشقت اور کوشش کی ضرورت ہوتی ہے۔
- اپنے نفس کو تم ہی قابو کر سکتے ہو، اس بات کو مدنظر رکھتے ہوئے تم اپنی تخلیقی صلاحیتوں سے اپنے رویوں اور مہارتوں کو چار چاند لگا سکتے ہو، یہ کبھی مت کہنا کہ "میں نہیں کرسکتا" کوشش کرو، تجربہ بہت بڑا ثبوت ہے۔ جب کامیابی کے لئے کوئی ایک طریقہ کار غیر کارگر ثابت ہو جائے تو دوسرے طریقے کو آزماؤ، اور یہ یاد رکھنا کہ جب ایک آدمی ایک کام کرسکتا ہے تو لامحالہ دوسرا شخص بھی اگر طریقہ سیکھ لے تو وہ بھی یہی کام کرسکتا ہے، ایسا صرف عظیم لوگ ہی کرسکتے ہیں یا وہ شخص جسے یہ کام کرنے کا موقع میسر آجائے۔ جب کچھ کرنا ہے تو بلا جھجک کرو، کم از کم تجربہ تو ہوگا، اور ایسے الفاظ زبان پر مت لانا کہ: مشکل ہے، نہیں ہو سکتا، ناممکن ہے، میں نہیں کرسکتا وغیرہ، بلکہ اسکے بدلے کوشش شروع کردو اور اپنے آپ کو یہ باور کرانے کی سعی کرو کہ میں یہ کام اللہ کی مدد ونصرت سے کرسکتا ہوں۔

- لچکدار بن جاؤ تاکہ مضبوط بن سکو۔ اور دین، شرافت اور اخلاقیات کے حدود میں رہتے ہوئے تجربے کرتے رہو تاکہ کچھ سیکھ سکو اور کسی نئی چیز سے باخبر ہوسکو، یہی لچک تمہیں بعد میں مضبوط بنائے گی کیونکہ اس وقت تک تم نے نئی نئی مہارتیں، نئے نئے رویے نئی نئی تخلیقات اور نت نئے علوم سیکھ چکے ہوگے۔
- ان نصیحتوں کے ذریعے ہر انسان اپنے اندر مثبت تبدیلیاں لا کر خود کو بہترین شخص بنا سکتا ہے۔
- انسان سر اوپر کرکے یا آسمان کی طرف سر اٹھا کر کبھی نہیں روتا۔
- جب تم اپنے نفس سے مخاطب ہوتے ہو تو تمہاری نظریں جھکی ہوتی ہیں۔
- کمزور سے کمزور قلم بھی اعلیٰ سے اعلیٰ یاد داشت سے بہتر ہے۔
- ناکام ہوگیا وہ شخص جس کا ایک دن بھی کسی غلط کام میں یا نیکی کئے بغیر گزر گیا۔

خاتمہ

اس کتاب میں جو کچھ بیان ہوا وہ ایک ذاتی نظریہ ہیں جس کا مقصد ذکر کردہ باتوں سے استفادہ ہے، ہمیں چاہئے کہ اس کتاب میں جو کچھ بیان کیا گیا اسے ہم عملی جامہ پہنا لیں اور عملی جامہ پہنانے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ ایک بات کو کان لگا کر سنا جائے اور بولنے کے بجائے سننے پر توجہ دی جائے، اور سونے سے پہلے اپنے دن بھر کے معمولات پر ایک نظر ڈال لیں، اور دن بھر میں جو کوئی غلطی اور بد عملی نظر آئے اسے تبدیل کرنے کی کوشش کریں، یا اس سے جان چھڑا کر اس کی جگہ اچھی عادت کو اپنانے کی کوشش کریں، ابتدا میں کچھ دشواری تو پیش آئے گی لیکن عزم صمیم اور بار بار کی کوشش سے ان شاء اللہ آسانی پیدا ہو گی اور تمہیں محسوس ہو گا کہ معاملات غیر شعوری طور پر اچھائی کی طرف رواں دواں ہیں۔

ہمیں چاہئے کہ ہم لوگ دین اسلام کی تعلیمات کی روشنی میں اور حضور اکرم ﷺ کی اسوہ حسنہ پر عمل پیرا ہوتے ہوئے ایک خاندان کی طرح آپس میں الفت و محبت سے زندگی گزاریں۔

دوسری جانب علمی قابلیت اور مہارت ہمیں اس قابل بنائے گی کہ ہم معاشرے کو ترقی، عظمت اور اچھائی کی راہ پر گامزن کرنے میں نمایاں کردار ادا کر سکیں، علماء حضرات آج بھی معاشرے کی تکوین و تخلیق میں اسی طرح نمایاں کردار ادا کر سکتے ہیں، جس طرح "متنبی نے اشعار میں، ابن خلدون نے معاشرتی علوم میں، امام طبریؒ نے تفسیر میں، امام بخاریؒ، امام ترمذیؒ، امام ابن ماجہؒ اور امام نسائیؒ وغیرہ نے علم حدیث میں نمایاں مقام حاصل کیا۔

سماجی تعلقات میں مکالمے کی اہمیت

اس کتاب میں جو کچھ بیان ہوا اس کا مقصد یہ ہے کہ ہم لوگ اپنا آپ سنوار سکیں، ہمیں یہ جاننا ہے کہ ایک انسان کی پیدائش اور اس دنیا میں آنے کا مقصد کیا ہے، مثلاً تم ایک کام کر رہے ہو اور تمہیں یہ علم ہی نہ ہو کہ تم کیا کر رہے ہو تو یہ انتہائی تعجب کی بات ہے، انسان کے دنیا میں آنے کا سب سے بڑا مقصد یہ ہے کہ وہ اس دنیا میں اللہ کا خلیفہ اور اس زمین کی تعمیر و ترقی کا ذمہ دار ہے۔

میرے وہ دن انتہائی قیمتی تھے جب میں یہ کتاب لکھ رہا تھا، میں اس نتیجے پر پہنچا ہوں کہ دوسروں کی مدد کرنا اور تکبر و غرور سے بچتے ہوئے ان کی رہنمائی کرنا ایک بہت بڑی عبادت اور دلی راحت کا ذریعہ ہے۔ علم و معرفت کی نشر و اشاعت و ترویج ہر انسان کی ضرورت ہے، جس کسی کے پاس کوئی علم ہو تو اسے چاہیئے کہ دوسرے لوگوں کو سکھانے میں تامل نہ کرے تاکہ اہل علم لوگوں کی تعداد میں اضافہ ہو۔ قابل، تعلیم یافتہ اور دوسرے لوگوں کی مدد کرنے والے شخص پر اللہ جل جلالہ کے خصوصی فضل و کرم سے سعادت کے رموز و اسرار کھل جاتے ہیں، اور جو شخص کسی کو ایک خوشی یا مسکان دینے کی کوشش کرتا ہے دنیا میں سکھ و چین پاتا اور اللہ جل جلالہ کی ظاہری و باطنی نعمتوں کا حقدار ٹھہرتا ہے۔

آخری بات یہ کہ میں جانتا ہوں لوگوں کی تین اقسام ہیں، ایک قسم کے لوگ غذا کی مانند ہوتے ہیں جن کے بغیر گزارا نہیں ہوتا، دوسری قسم کے لوگ دوائی کی مانند ہوتے ہیں جن کی کبھی کبھی ضرورت پڑ جاتی ہے اور تیسری قسم ایسے لوگوں کی ہے جو بیماری کی طرح ہوتے ہیں، اللہ تعالیٰ جل جلالہ سب کو ایسے لوگوں سے بچائے۔ اسی طرح دنیا اور آخرت کی بھلائی پانچ خصلتوں میں ہے، دل کا مالدار ہونا، تکلیف پہنچانے سے باز رہنا، حلال روزی کمانا، تقویٰ

اختیار کرنا، اور ہر حال میں اللہ جل جلالہ کی ذات پر یقین رکھنا۔ اور جان لو لوگوں کی چار اقسام ہیں: عالی ظرف، سخی، بخیل، کم ظرف۔ عالی ظرف وہ ہوتا ہے جو کھاتا نہیں اور کھلاتا ہے، اور سخی وہ ہوتا ہے جو کھاتا بھی کھلاتا بھی، اور بخیل کھاتا تو ہے کھلاتا نہیں، اور کم ظرف نہ کھاتا ہے نہ کھلاتا ہے۔

کسی نے کیا خوب کہا ہے کہ اگر کوئی شخص مجھ سے کچھ مانگتا ہے تو میں اسے دینے میں تردد نہیں کرتا، تاکہ اگر وہ عالی ظرف ہوا تو میں اس کی عزت نفس بچاؤں گا اور اسے کسی اور سے مانگ کر شرمندہ نہیں ہونا پڑے گا، اور اگر کم ظرف ہوا تو میں اس سے اپنی عزت نفس کو محفوظ رکھ سکوں گا۔ عقلمندوں کا کہنا ہے کہ جب کسی عالی ظرف سے کچھ مانگو تو اسے سوچنے کا موقع دو، کیونکہ وہ جب بھی سوچے گا بھلائی ہی سوچے گا اور اگر کسی کم ظرف سے مانگو تو اسے جلدی میں ڈال دو کہیں اس کی طبیعت کا گھٹیا پن اسے ایسا کرنے سے باز نہ کر دے۔

کسی شاعر نے کیا خوب کہا ہے: اگر کوئی شخص نابینا ہو تو کچھ بعید نہیں کہ صبح طلوع ہو اور اسے پھر بھی شک رہے۔

ایک اور شاعر کا کہنا ہے: زمین پر جو کچھ بھی ہے ناکافی ہے، ہاں اگر قناعت ہے تو تھوڑا سا بھی بہت ہو گا۔

وصلى الله وسلم على سيدنا محمد وعلى الآل والأصحاب،

والحمد لله رب العالمين۔



کتابیات

۱. قرآن کریم۔

۲. احادیث مبارکہ۔

۳. البرمجة اللغوية العصبية من الخريطة إلى الكنز: تصنیف سلمان عبید الشہرانی۔

۴. صحیح بخاری شریف۔

۵. الترغیب والترھیب: تصنیف زکی الدین المنذری۔

۶. مقدمۃ: مصنف ابو زید عبد الرحمن بن خلدون۔

۷. روحنامہ: عزت مآب جناب صفر مراد ترکمانباشی، صدر جمہوریہ ترکمانستان۔

۸. قواعد ومبادئ الحوار الفعال: تصنیف عبد اللہ عمر الصقہان و محمد عبد اللہ الشویعر۔

۹. "Winning People Over": Burton Kaplan.

۱۰. "Magic of Motivation": Catrine Carvelas.





انسان فطرتی طور پر معاشرت پسند پیدا کیا گیا۔ وہ ہمیشہ ایسے افراد کی تلاش میں رہتا ہے جن میں وہ اپنی پسندیدہ صفات پاتا یا ان صفات کی موجودگی کی توقع رکھتا ہے۔ اس ضمن میں لوگوں کے باہمی بہترین سماجی تعلقات نہ صرف اہمیت کے حامل بلکہ نفسا نفسی کے اس دور میں عصر حاضر کی اشد ضرورت ہیں۔ یہ کتاب سماجی تعلقات میں ایک کثیر الجہتی فکری مہمیز مہیا کرتی ہے جس کی روشنی میں توقع کی جا سکتی ہے کہ ہم لوگ زندگی میں درپیش چیلنجوں سے نمٹنے، اپنی شخصیت نکھارنے اور صلاحتیں اجاگر کرنے میں ملکہ حاصل کرلیں گے۔ ہمیں چاہیئے کہ ہم لوگوں کے مثبت رویوں اور ان کے تجربات سے استفادہ کریں، اور خود کو اچھی صفات سے متصف کریں تاکہ معاشرے کو اپنا گرویدہ بنا سکیں۔ ہمیں اپنے اقوال افعال میں دوسروں کی خیر خواہی اور مصلحت کا خیال رکھنا ہوگا اس سے ہماری قدر و منزلت میں اضافہ ہوگا۔

عبدالعزیز ابراہیم الغدیر